

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Институт экономики и предпринимательства (ИНЭП), Камский институт гуманитарных и инженерных технологий (КИГИТ), Российская инженерная академия (РИА), ЗАО «Парижская коммуна»

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

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

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Роль современной интеграции производства в росте инновационности российской экономики в условиях глобализации *Носова С.С.* **2**

Концепция и принципы инновационного развития интегрированных структур *Сугробова Е.Б.* **11**

Государственные программы и проекты – как способ реализации инвестиционной и инновационной политики государства *Звягинцев П.С.* **14**

Модели динамики демографических показателей населения России *Окунев О.Б.* **20**

Инновационно-информационный потенциал экономического субъекта как основной фактор производства современной экономики *Быстров О.Ф., Перцов В.В.* **24**

Инновационно-адаптационные проблемы управления транзакционными издержками в корпоративных СЭД *Канчуков В.О., Садулаев Б.А.* **27**

Роль инновации и инвестиций в развитии отечественной автомобильной промышленности в условиях кризиса *Касаев М.Б., Парадо А.О.* **31**

Инновационная система как объект управления *Диваева Э.А.* **33**

Формирование целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов *Тебекин А.В., Ломакин О.Е., Норкина А.Н.* **38**

Демографическая экспансия как угроза инновационного развития России *Карманов М.В., Смелов П.А.* **45**

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Статистический анализ показателей развития регионов центрального федерального округа *Филинов П.Л.* **49**

Структурная модель организационно-экономического механизма развития ТНК *Карпова С.В.* **54**

Реформа электроэнергетики: некоторые итоги *Исправникова Н.Р., Хамилонова И.В.* **61**

Оценка инновационного состояния видов экономической деятельности *Котов Д.В.* **70**

Оценка уровня риска и доходности кредитного портфеля *Васильева Л.С., Петровская М.В.* **76**

К вопросу о природной ренте *Шувалова Е.Б., Никитин И.С.* **80**

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

Интеграционные процессы на рынке инноваций в России *Огурцов С.В.* **88**

К вопросу об эффективности вертикальной интеграции предприятий агропромышленной сферы *Иутин М.В.* **92**

Оценка затрат на капитал при оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов в сфере розничной торговли *Перевошиков А.В.* **95**

Важнейшие тенденции развития фондового рынка Китая и использование иностранных портфельных инвестиций *Любомудров А.В.* **100**

Методические подходы к оценке конкурентной среды на региональных продовольственных рынках *Ганиев Р.И.* **107**

Роль региональных институтов развития в устойчивом развитии региона *Торик А.Б.* **111**

Особенности инвестирования в развитие инновационной инфраструктуры атомной отрасли *Мулюков М.М.* **117**

Формирование системы показателей мониторинга инвестиционного климата отрасли *Жуков С.А.* **124**

Механизм управления инновационным развитием муниципальных образований *Байтимиров С.Р.* **129**

Управление инновационными проектами в сфере обращения с техногенными отходами *Яковлев Е.А.* **133**

Влияние инфляции на процесс индивидуального воспроизводства капитала *Динец Д.А.* **137**

Инвестирование инноваций венчурными фондами и бизнес-ангелами *Ашмарин В.В.* **140**

Управление инновационными проектами в сфере жилищного строительства *Волков Д.А.* **145**

Анализ влияния внутриотраслевых и структурных инноваций на природу производительности труда в подсистеме мегаполиса *Быков Е.М.* **151**

Структура налоговых доходов в Центральном федеральном округе в 2008 году *Ксенофонтов А.А., Камалетдинов А.Ш.* **155**

Роль кооперации в развитии фермерских хозяйств *Васильева И.В.* **160**

Социально-экономические проблемы и возможности регионального развития *Ишбулатов Ф.Х.* **165**

Развитие кластеров с использованием возможностей институтов развития *Хасанов И.Ф.* **171**

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

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.**, acad. РАН (ИЭ РАН); **Гусев Б.В.**, член-корр. РАН, засл. деят. науки РФ, лауреат Государственных премий СССР и РФ (РИА); **Егоров А.Ю.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ИЭ РАН); **Князев Е.А.**, д.э.н., проф. (Министерство образования и науки РФ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС, кафедра ЭТ РАН); **Мартьянов В.А.**, acad. РАН (президиум РАН); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф. (Институт экономики РАН); **Орел В.М.**, д.э.н., проф. (Институт истории естествознания и техники РАН им. С.И. Вавилова), **Пилипенко П.П.**, д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Институт экономики РАН) **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., acad. РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, acad. РАН (Институт Европы РАН); **Челноков В.В.**, д.т.н.

Редколлегия:

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

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Заместители главного редактора:
Егоров А.Ю., Тебекин А.В., Сулимов Ю.А.
Корректор – **Качалова Е.Л.**
Верстка – **Плотников А.В.**

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

По вопросу размещения статей в нашем журнале просьба обращаться в редакцию.
Адрес редакции: 115114, Москва, ул. Кожевническая, д. 7, стр. 1, комн. 44.
Тел./факс: (495) 235-20-01.
По вопросу приобретения журнала обращаться по тел.: (495) 235-20-01.
E-mail: innovazia@list.ru
www.innovazia.ucoz.ru

Роль современной интеграции производства в росте инновационности российской экономики в условиях глобализации

Носова Светлана Сергеевна, д.э.н.,
проф.
E-mail: nss_10@mail.ru

В статье исследуются концептуальные положения, способствующие обоснованию влияния интеграции производства на рост инновационности рыночной экономики в условиях глобализации. Выявлены методологические подходы, обосновавшие социально-экономическую концепцию развития интеграции производства в контексте решения задач роста инновационности российской экономики.

Ключевые слова: интеграция производства, транснациональные корпорации (ТНК), интегрированные бизнес-группы (ИБГ), маркетинговые инновации, организационно-управленческие инновации (ОУИ), матрица продукт/рынок, матрица конкурентных стратегий, пять сил конкуренции.

The role of modern production integration in the growth of Russian economy's innovations in the course of globalization.

Nosova Svetlana Sergeevna,

The conceptual positions which contribute to the substantiation of production integration influence on innovations growth of market economy in the course of globalization are analyzed in the article. The methodological leads-up, which proved the social-economical conception of production integration development in the context of making decisions in the sphere of Russian economic innovation growth were also educed.

Keywords: production integration, transnational enterprises, integrated business-groups, marketing innovations, management organization innovations, good\market matrix, matrix of competitive strategies, five forces of competition.

Новые явления в мировой практике интеграции производства, связанные с глобализацией экономики, вызвали к жизни следующие закономерности ее развития: во-первых, существенно возросла масштабность и глубина интеграционных процессов, которые приобретает черты специфического «международного блага»; во-вторых, важнейшим качественным признаком интеграции становится перманентность не только технико-технологических, но и институциональных, управленческих и когнитивных инноваций; в-третьих, традиционные транснациональные корпорации (ТНК) принимают форму новых интегрированных бизнес-групп (ИБГ), способных к сетевым и высокоэффективным взаимодействиям с другими субъектами инновационных отношений. Мировая практика показывает, что интеграция производства занимает ведущее место в экономике развитых стран. Она способствует не только усилению общей маркетинговой позиции ИБГ на рынке, но и объединению промышленного, технического, технологического, кадрового, финансового, интеллектуального потенциалов разрозненных предприятий с целью достижения единства стратегических целей их функционирования и совершенствования системы управления ими, соблюдения правил корпоративного поведения, особенно в контексте социальной ответственности. ИБГ обеспечивают оптимизацию структуры экономики, экономию на масштабах производства, диверсификацию хозяйственной деятельности, привлечение внешних финансовых ресурсов с целью приобретения рыночной власти и установления господства в развитии ведущих секторов мировой экономики. В этом аспекте речь должна идти об оптимизации бизнеса посредством объединения предприятий в ИБГ с соответствующей формой управления, финансовой, сбытовой и инновационной инфраструктурой. Возможности использования зарубежного опыта интеграции производства с целью роста инновационности экономики в отечественной практике связаны, прежде всего, с формированием единого экономического и информационного пространства, а также с преодолением институциональных противоречий. В этом аспекте необходима глубоко проработанная теория интеграции производства, которая могла бы быть эффективно использована при решении конкретных задач по росту инновационности российской экономики в условиях глобализации.

С позиции экономической теории интеграция производства представляет собой совокупность социально-экономических отношений, формирующих такую систему управления и контроля над деятельностью хозяйствующих субъектов рынка, которая, способствуя усилению синергизма, максимизации рыночной стоимости, снижению бизнес-риска и росту конкурентных преимуществ, направлена на повышение инновационности экономики в условиях глобализации.

Логика формирования интеграции производства, как социально-экономического феномена, ориентированного на организацию ИБГ, включает анализ стратегий интеграции производства с позиции горизонтальной, вертикальной и диверсифицированной ин-

Стратегия интегрируемой компании		
Действия по разделению слабых и непривлекательных предприятий	Действия по получению конкурентных преимуществ на уровне корпорации путем относительной диверсификации	Действия по определению воздействия интеграции производства на стратегию компании
Действия по расширению портфеля и получению новых позиций в привлекательных отраслях	Действия по установлению инвестиционных приоритетов и направлению ресурсов корпорации в наиболее привлекательные предприятия.	Нахождение путей усиления синергизма среди относительно несвязанных предприятий и превращение его в конкурентное преимущество
Оперативные действия по усилению конкурентных позиций и прибыльности существующих предприятий	Действия по управлению интегрированной компанией и расширению совместных действий существующих предприятий.	Действия по завершенности интеграции производства

Рис.1. Компоненты стратегии интегрируемой компании

теграций и их комбинаций, способствующих формированию инновационной экономики - экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. Инновационная, или «новая экономика» характеризуется: высокими темпами обновления производственных технологий или продуктов; большим вкладом человеческого капитала по сравнению с материальным капиталом; развитием таких секторов экономики, как образование, наука (производство фундаментального знания), информационные технологии и так называемые интеллектуальные услуги (консультирование, информационное посредничество, аналитика, маркетинговые услуги). Западные исследователи (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире, именно, инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая её воплощает. В настоящее время развитие инновационной экономи-

ки обсуждают лидеры многих стран: США, Западной Европы, Финляндии, Израиля, Швеции и др., в том числе и России.

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) стремительно меняет лицо современного бизнеса. На первый план выдвигаются инновации не только технологические, но и организационно-управленческие инновации (ОУИ) - инновации, направленные на изменение систем и методов управления экономикой. Появление ИБГ и есть реализация ОУИ, провоцирующая дальнейший рост интеграции производства.

Исследуя деятельность ИБГ в развитых странах, установлено, что она регулируется специальным законодательством, отражающим антимонопольные тенденции, и государством посредством инвестиционной, кредитной, налоговой и других направлений экономической политики, что оказывает существенное влияние на становление интегрируемого сектора, который впоследствии начинает определять темпы экономического роста. Важно подчеркнуть, что при создании стратегических альянсов с передовыми зарубежными компаниями

необходимо добиваться эффективного взаимодополняющего разделения труда в разработке, производстве и сбыте продукта на основе использования конкурентных преимуществ партнеров. Развитие целенаправленного стратегического и тактического международного сотрудничества с зарубежными компаниями нужно направлять на активизацию инновационной деятельности современных ИБГ с целью совместного освоения зарубежных рынков и продвижения новых товаров и услуг. Необходимо внести ясность в практическое использование столь различающихся видов ИБГ западного образца, особенно в сфере обрабатывающей промышленности, обеспечивающей новыми технологиями все виды производства товаров и услуг.

В экономическом анализе стратегии интегрируемой компании целесообразно выделить общие (фундаментальные) и специфические (прикладные) принципы. В конечном счете, стратегия интеграция производства должна сделать из компании нечто большее, чем сумму объединенных предприятий. В этой связи интегрируемая компания должна произвести ряд следующих действий (см. рис. 1).

Практика показывает, что своевременная реализация этих действий способствует улучшению менеджмента каждой ИБГ и всего ее комплекса.

Первое положение интеграции состоит в том, что портфель ИБГ должен состоять из портфелей различных предприятий (новых, зрелых и т.д.). Частью этой стратегии является решение, будет ли интеграция узкой (в небольшом числе отраслей) или широкой (во многих отраслях), а также, то, как компания будет позиционироваться в выбранных отраслях. После выбора позиции стратегия интеграции должна концентрироваться на путях улучшения деятельности набора этих предприятий. Должны быть

приняты решения об усилении долгосрочных конкурентных позиций и, таким образом, прибыльности, а также об инвестициях в объединенные предприятия. Полный план управления портфелем обычно включает стратегию быстрого роста в наиболее благоприятных предприятиях, поддержку других, организацию перестройки в предприятиях, которые неперспективны в долгосрочном плане.

После принятия решения об интеграции производства следует выбрать один из нескольких альтернативных вариантов стратегий. Задача разработки альтернативных вариантов интеграции производства является достаточно сложной, так как необходимо проанализировать множество стратегических направлений. После принятия решения об интеграции производства корпорации следует выбрать один из нескольких альтернативных вариантов стратегий интеграции. К ним относятся: стратегия приобретения, создания новой компании или совместного предприятия, т.е. стратегия внедрения в новые отрасли; стратегия родственной интеграции, стратегия неродственной интеграции, стратегия ликвидации, стратегия перестройки, сокращения и реструктуризации инвестиционного портфеля, стратегии международной интеграции.

Существует два целевых варианта стратегии интеграции производства. Первая стратегия - это лидерство в цене. При данной стратегии центром внимания фирмы при разработке и производстве продукта являются издержки. Основными источниками их сокращения являются:

- экономия на масштабе объема производства;
- возникновение синергетического эффекта;
- оптимизация внутрифирменных связей, способствующая снижению общекорпоративных затрат;
- интеграция распределительных сетей и систем поставки;

Вид рынка	Старый рынок	Новый рынок
Старый товар	Совершенствование деятельности	Стратегия развития рынка
Новый товар	Товарная экспансия	диверсификация

Рис. 2. Матрица Ансоффа

(1) Лидерство в снижении издержек (стремление компании стать производителем с низкими издержками). Как правило, эти преимущества получаются путем продажи стандартной продукции, когда производятся и реализуются товары массового спроса и когда предприятие располагает сильными каналами распределения.
(2) Стремление предприятия к уникальности в самой продукции, методах доставки, условиях маркетинга или каком-либо другом факторе.
(3) Фокусирование внимания на выборе такого сегмента рынка, который данное предприятие в состоянии обслужить более эффективно, чем его конкуренты. При этом фокусирование обычно касается или достижения преимуществ в области снижения издержек, либо в усилении дифференциации продукции.

Рис. 3. Три вида действий, направленных на получение предприятием конкурентных преимуществ

Лидерство в снижении издержек	Лидерство в дифференциации продукта
Особое внимание на снижение издержек	Особое внимание на дифференциацию продукта

Рис. 4. Матрица по выбору базовых стратегий М. Портера

Стратегия «лидера».	Стратегия «следующего за лидером».
Стратегия «вызова».	Стратегия специалиста.

Рис. 5. Матрица конкурентных стратегий по Ф. Котлеру

- территориальное размещение деятельности фирмы, позволяющее добиваться снижения издержек за счет использования местных преимуществ.

Дифференциация продукта является второй стратегией создания конкурентных преимуществ. Стратегия дифференциации направлена на то, чтобы сделать продукт не таким, каким его делают конкуренты. Чтобы добиться этого, фирме придется выходить за пределы функциональных свойств продукта. При данной стратегии фирма старается придать продукту что-то отличительное, необычное, что может нравиться покупателю и за что покупатель готов платить. Дифференциация может способствовать расширению объема продаж за счет увеличения количества реализованных продуктов либо же за счет стабилизации потребления вне зависимости от колебаний спроса на рынке. В случае реализации стратегии создания

конкурентных преимуществ посредством дифференциации продукта очень важной является концентрация внимания на потребительские приоритеты и интересы конкретных потребителей. В этом случае фирма создает свой продукт специально для конкретных покупателей. Концентрированное создание продукта связано с тем, что либо удовлетворяется какая-то необычная потребность определенной группы людей (в этом случае продукт фирмы очень специализирован), либо же создается специфическая система доступа к продукту (система продажи и доставки продукта). Проводя стратегию концентрированного создания конкурентных преимуществ, фирма может пользоваться одновременно как ценовым привлечением покупателей, так и дифференциацией.

Интеграция производства часто рассматривается как общекорпоративная стратегия,

использующая ключевое потенциальное конкурентное преимущество по сравнению с неинтегрированным бизнесом.

В настоящее время можно выделить 3 базовых подхода к процедуре выбора конкурентных стратегий интеграции. Первый из них, согласно И. Ансоффу, основан на матрице продукт/рынок и наиболее успешно применим для растущих организаций, выходящих на рынок [1]. Эта матрица предусматривает использование четырех базовых стратегий интеграции: проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товара и диверсификация. См. рис. 2.

Выбор конкурентной стратегии зависит от степени насыщенности рынка и возможности предприятия постоянно обновлять производство. Согласно М. Портеру, конкурентные стратегии базируются на 2-х теоретических постулатах: «пять сил конкуренции» и «цепочка ценностей».

Пять сил конкуренции определяют уровень прибыли в отрасли. К ним относятся: 1) проникновение новых конкурентов, 2) угроза появления на рынке товаров-субститутов, произведенных по иной технологической схеме, 3) возможности покупателей, 4) возможности поставщиков и 5) конкуренция между компаниями, уже укрепившимися на рынке.

Цепочка ценностей М. Портера - добавленная стоимость, которая возникает на каждом этапе хозяйствования. При этом она признается и оплачивается покупателями. При этом подчеркивается: чем выше разница между оценкой стоимости созданного товара и затратами на его создание, тем больше прибыли получит предприятие.

М. Портер обосновал принципы создания конкурентных преимуществ предприятия. Общие (по терминологии М. Портера) конкурентные стратегии представляют собой 3 вида действий, направленных на

получение предприятием конкурентных преимуществ [2]. См. рис. 3.

Для наглядности базовые стратегии М. Портера представлены в матрице по выбору базовых конкурентных стратегий. См. рис. 4. Конкурентные стратегии, по мнению М. Портера исходят из правил конкуренции, действующих в отрасли и определяющих ее привлекательность. Целью конкурентной стратегии, в таком случае, становится изменение этих правил в пользу данной фирмы. [2].

Ф. Котлер [3] предлагает свою матрицу конкурентных стратегий, основанную на доле рынка, принадлежащей предприятию (фирме). См. рис. 5.

1. Стратегия «лидера». «Лидер» рынка товара занимает доминирующую позицию, причем это признают и ее конкуренты.

2. Стратегия «вызова». Фирма, не занимающая доминирующей позиции, может атаковать лидера, т. е. бросить ему вызов. Цель данной стратегии - занять место лидера.

3. Стратегия «следующего за лидером». Такая стратегия наиболее характерна для предприятий малого бизнеса. Она обеспечивает малым предприятиям приемлемый уровень прибыльности:

4. Стратегия специалиста. «Специалист» специализируется только на одном или нескольких сегментах рынка, т. е. его интересует больше качественная сторона доли рынка.

Выбор базовой стратегии есть прерогатива руководства предприятия. Базовая стратегия предприятия, как считают последователи данного подхода, должна быть подкреплена функциональными стратегиями. Последние конкретизируют выбранную траекторию движения в соответствии с основными направлениями деятельности предприятия, обеспечивая достижение основной цели, поставленной руководством.

Функциональные стратегии разрабатываются соответству-

ющими подразделениями. В силу их предназначения и специфики деятельности различные службы предприятия имеют свое собственное видение достижения поставленных ориентиров, поэтому разрабатываемые ими стратегии не всегда «стыкуются», а иногда и просто противоречат друг другу. Искусство руководителя предприятия как раз и заключается в том, чтобы заставить функциональные подразделения сбалансировать свои точки роста и, таким образом, скоординировать разрабатываемые ими стратегии.

Несмотря на универсальный характер базовых и функциональных стратегий, на наш взгляд, необходимо выделить маркетинговую и организационно-управленческую процедуры стратегического развития ИБГ. На наш взгляд, их справедливо рассматривать как инфраструктурные стратегии, так как они создают общие условия для всех видов стратегий интеграции производства.

Маркетинговая стратегия - это стратегия, основанная на комплексном исследовании рынка: изучении конкуренции, цен и ценовой политики конкурентов, сегментации рынка, анализе условий торговли, требований к рекламе, сбыту и сервису с учетом внешней и внутренней среды, в которой действует предприятие. Данный подход обеспечивает выбор производства того вида продукции, который подходит для диверсификации производства предприятия.

В условиях формирования глобальных рынков в конкурентоспособности фирм резко возросла роль маркетинговой составляющей в стратегии интеграции производства. Крупнейшие нефинансовые международные фирмы для обеспечения конкурентоспособности широко применяют стандартизацию рыночных действий и оптимизацию издержек в глобальном масштабе. Центр конкурентной борьбы в примерно

одинаковых условиях предложения товаров конкурирующими фирмами переносится на завоевание лояльности покупателей. В настоящее время конкурентные позиции ведущих ТНК формируются под влиянием новых тенденций в маркетинге, которые характеризуются усилением клиентоориентированного подхода, возрастающим значением брендов, уменьшением значения доли рынка, концентрацией усилий на сохранении и удовлетворении уже существующих клиентов, партнерством с поставщиками и активным применением Интернет-технологий. Для победы в конкурентной борьбе ТНК разрабатывают новые маркетинговые технологии, организуют новые методы продвижения товаров, добиваются стандартизации потребительских предпочтений и образа жизни, разрабатывают глобальные продукты.

Выбор маркетинговой стратегии, базирующийся на концепции потребительского поведения, акцентирует внимание на следующих положениях. См. табл. 1.

По сути, речь идет о необходимости просчитывать финансовые последствия маркетинговых решений. При этом позиционирование бренда надо понимать как стратегический компас, по которому необходимо сверять оценки всех программ и проектов, затрагивающих интересы потребителя. Кто контролирует диалог с потребителем, тот контролирует и процесс позиционирования бренда.

Тот факт, что существует великое множество определений стратегии

бизнеса, лежит в основе достаточно большого разнообразия парадигм международных маркетинговых стратегий. В то же время маркетинговые стратегии занимают особое место в развитии бизнеса, в частности, конечно, бизнеса международного, поскольку они определяют идеологию его разви-

Таблица 1.
Основные положения маркетинговой стратегии (авторская разработка)

Маркетинговая стратегия					
Основные стратегические усилия	Поиск ниши на рынке	Развитие рынка	Упрочение на рынке	Отстаивание своей ниши на рынке	Снижение издержек
Затраты на маркетинг	Возрастающие	Высокие	Высокие, начинающиеся сокращаться	Стабильные	Низкие
НИОКР	Наибольшие	Доработка	Усовершенствование	Модернизация	Поиск новых проектов

тия и задают (в соответствии с определением международного и глобального маркетинга) тип бизнес-технологий и форму международных бизнес-операций.

Известны две группы родовых международных маркетинговых

стратегий: первая предполагает территориальную детерминированность экспансии (внутринациональная, многонациональная, региональная, глобальная), а вторая - товарно-рыночную детерминированность (например, «узкий товарный ряд — глобальная ниша рынка», «широкий товарный ряд — глобальный сегмент рынка»).

Наиболее популярным маркетинговым инструментом стратегического анализа предстает SWOT-анализ, который в ходе стратегического планирования позволяет аналитикам компании сравнивать сильные и слабые стороны маркетинговой микросреды компании с шансами и угрозами бизнесу. Результатом SWOT-анализа, в конечном итоге, является оценка конкурентной позиции компании на рынке [4].

Исход конкурентной борьбы все больше определяется не наличием ресурсов, а искусством разработки и реализации высокоэффективных, адаптированных под конкретные условия стратегий развития ТНК. Иначе говоря, стратегия маркетинга требует совершенствования организационно-управленческой стратегии интеграции производства.

Организационно-управленческая стратегия - это стратегия ИБГ, которая обеспечивает сквозной контроль над предпринимательской деятельностью, что позволяет ей увеличивать конкурентные преимущества и доходность всех объединенных предприятий, обеспечить согласованность в принятии целого комплекса краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных управленческих решений. Она способствует переориентации общей стратегии управления предприятия на корпоративную стратегию — стратегию, формирующую организационно-правовые формы ИБГ. Таким образом, важным источником конкурентоспособности ТНК становится компетентное применение высшим руководством компании эффективных технологий менеджмента, т.е. стандартизированного набора принципов и методик управления, в частности, сбалансированной системы показателей эффективности деятельности, управления отношениями с клиентами, аутсорсинга, реинжиниринга бизнес-процессов.

Наличие стратегических парадигм обусловлено соответственно логикой мышления топ-менеджмента компании и логикой стратегического анализа. Наибольшей же интерес для компании представляет конкурентные стратегии маркетинга, основной задачей которой является выработка и реализация маркетинговой стратегии корпорации, позволяющей создать и/или усилить, а затем

эксплуатировать ее конкурентное преимущество. Известно, что существуют возможности достаточно эффективной конкуренции между компаниями различного класса: например, глобальными, многонациональными и локальными.

В принципе, разрабатывая различные стратегии; реализуемые за счет

связной совокупности стратегических, оперативных и тактических решений

по ведению международного бизнеса, практически любая компания (большого, среднего, малого бизнеса) имеет возможность найти собственное рыночное место, где возможна эксплуатация доступного ей конкурентного преимущества. Согласно мировой классификации, конкурентные стратегии международного маркетинга подразделяются на: 1) базовые; 2) конфронтационные; 3) кооперационные; 4) инновативные; 5) имитационные.

Создавая стратегический альянс, компания оказывается способной использовать силу и возможности крупной корпорации. Оперативные решения, принимаемые в рамках кооперационных стратегий, имеющих целью объединить в наиболее выигрышной для обеих сторон компоновке их активы (например, финансы, доступ к рынкам, владение земельными участками, производственное оборудование, технологии, профессиональный опыт и интеллектуальную собственность), обычно сводятся к образованию следующих трех организационно-правовых форм: 1) контрактное совместное предприятие; 2) акционерное совместное предприятие; 3) партнерство. Последнее, являющееся весьма популярным в международном бизнесе, известно первоначально в таких формах, как консорциум, соглашение о

сотрудничестве и стратегический альянс.

Популярность партнерства в виде стратегических альянсов

основана на следующих характеристиках: 1) небольшие прямые зарубежные инвестиции (либо их отсутствие) со стороны партнеров; 2) создание небольших объединенных групп менеджмента по отдельным бизнес-функциям; 3) интракорпоративный обмен персоналом; 4) интенсивное развитие интракорпоративных коммуникаций всех типов (материальные, финансовые, информационные); 5) долгосрочность обязательных отношений сторон. В заключение обзора возможностей реализации кооперационных стратегий я приведу данные по отличительным чертам основных оперативных решений для реализации кооперативных стратегий.

Крупные корпорации, даже глобальные, имеют перед собой альтернативу инновативных стратегий, а именно: быть технологическим лидером или последователем. На принятие такого стратегического решения менеджментом компании влияет комплексная оценка рисков, ресурсов компании, текущей рыночной позиции и общего отношения к инновациям, принятого в компании. Инновативные стратегии весьма важны для молодых российских компаний, специализирующихся в области высоких технологий и требуют дальнейшего пристального изучения. В непосредственной связи с инновационными стратегиями находятся имитационные стратегии, практика которых характерна не только для ряда международных компаний, но даже и для развития международного бизнеса целых наций (например, Южная Корея, Тайвань, а много ранее — Япония; теперь и Китай). Имитационная стратегия предполагает наблюдение со стороны компаний-имитаторов за реакцией рынка на инновационный товар. Деятельность компаний-имитаторов тесно связана с компаниями-инноваторами и подразделяется на несколько видов: 1) фальсификация, или товарное пиратство,

2) воровство, или клонирование; 3) творческая адаптация; 4) технологическая чехарда, или перепрыгивание; 5) межотраслевая адаптация.

Инновационный процесс в условиях интеграции производства - один из самых важных внутренних процессов. Для большого числа компаний внедрение инноваций во много раз важнее, чем совершенствование операционного процесса и послепродажного обслуживания. В этом аспекте интеграцию производства необходимо начинать с инновационного процесса. В условиях постиндустриальной экономики, использующей инновации как главный ресурс развития, инновационная сфера перестает быть изолированной от других сфер жизнедеятельности общества и во все большей степени определяет экономический прогресс. Инновационная составляющая из спутника интеграции производства превращается в его неперемutable условие. Как следствие, разработка и внедрение инноваций становится центральным (с точки зрения эффективного функционирования и развития национальной экономики) и непрерывным процессом, что позволяет по-новому взглянуть на процесс интеграции производства. Если на индустриальной стадии развития экономики он представлял собой процесс непрерывного возобновления производства и распределения продукта, то в условиях постиндустриальной экономики он трансформируется в непрерывно возобновляемый инновационный процесс. ТНК становятся глобальными и определяющими уровень экономического развития страны их базирования. Большинство крупнейших мировых корпораций базируются в США, странах Евросоюза и Японии, но традиционные компании-лидеры постепенно сдают свои позиции, в ряде отраслей быстро возрастает роль транснациональных компаний из Китая, Индии, Бразилии,

России, Республики Корея и ряда развивающихся стран. Данная тенденция сопровождается усложнением отношений национальных государств и ТНК. Крупнейшие 100 ТНК (менее 0,2% от их общего числа) контролируют 12% совокупных зарубежных активов, 16% от совокупного объема зарубежных продаж и 14% персонала [5].

В современных условиях преобладающим типом ТНК стали международные многоотраслевые концерны, одновременно широкое развитие получили холдинговые компании и диверсифицированные конгломераты. Материнские компании остаются центром производственно-хозяйственной деятельности ТНК, но место зарубежных дочерних фирм и филиалов меняется. Повышается роль зарубежных дочерних компаний и филиалов ТНК в создании и удержании общекорпоративных конкурентных преимуществ: в принимающих странах активно осуществляется продвижение глобальных брендов, развивается аутсорсинг, используются местные нематериальные активы, идет разработка инновационных товаров и услуг. Конкурентные преимущества ТНК, связанные с современным этапом интернационализации хозяйственной жизни, можно назвать глобальными конкурентными преимуществами. В настоящее время чрезвычайно большое значение для роста инновационности промышленных ТНК имеет разработка и выведение на рынок новых товаров и услуг. Нововведения и способность к их внедрению становятся важнейшим условием долгосрочной конкурентоспособности международных компаний. Обосновано, что в формирующейся глобальной экономике весьма важным для роста международной конкурентоспособности компаний является доступ к глобальным источникам знаний и инноваций. Примерами успешных конкурентоспособных глобальных инновационных компаний явля-

ются такие ТНК, как американские Apple, Google 3M Corporation, Microsoft, IBM, Cisco, Intel и Boeing, японские Sony Corporation, Toyota Motor и Honda, немецкие BMW и Siemens, южнокорейская Samsung и финская Nokia.

Важной тенденцией последнего времени стало широкое применение крупнейшими ТНК аутсорсинга, представляющего собой передачу сторонней фирме любой функции не ключевой компетенции, которая ранее осуществлялась в рамках данной ТНК. В условиях глобализации аутсорсинг оказывает большое влияние на рост конкурентоспособности ТНК за счет сокращения издержек, концентрации усилий на ключевых компетенциях и перспективных направлениях бизнеса, передачи непрофильных функций и бизнес-процессов внешним специализированным фирмам, ускорения корпоративных функций и операций, повышения гибкости и мобильности, получения преимуществ от использования высококвалифицированной рабочей силы, НИОКР и высоких технологий компаний-аутсорсеров. В последние годы активно развивается инновационный аутсорсинг, который позволяет повысить конкурентоспособность ТНК за счет использования внешних ресурсов.

Если провести сравнительный анализ деятельности российских ТНК с крупнейшими мировыми ТНК, включая масштабы промышленного и финансового капиталов, то на сегодняшний день они несопоставимы, как по формам стратегий, так и по объемам капитала. В отчете по глобальной конкурентоспособности 2009-2010гг., обнародованном Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) в рейтинге конкурентоспособности стран Россия заняла 63-ю позицию, спустившись по сравнению с 2008 г. сразу на 12 позиций. Доля России на мировых рынках высоких технологий – 0,2-0,3% [6]. Отсюда стартовые

условия для роста инновационности и конкурентоспособности российской экономики – непростые и, скорее, даже критичные. Несмотря на определенную работу Правительства РФ, состояние дел с переходом к инновационной экономике вряд ли можно назвать удовлетворительным. Механизм государственного управления инновационной сферой до настоящего времени не создан. Доля инноваций в ВВП растет крайне медленными темпами. Изучение зарубежного опыта показывает, что основой роста конкурентоспособности экономики являются интегрированные бизнес-группы (ИБГ), т.е. совокупность предприятий (юридических лиц), как правило, из разных отраслей и секторов экономики, которые в силу сложившихся между ними связей становятся оплотом роста инновационной экономики. Крупнейшие российские компании приступили к интернационализации своей деятельности достаточно поздно, однако их недавняя экспансия была очень быстрой во многом благодаря сложившейся конъюнктуре мировых сырьевых рынков.

Согласно данным Forbes Global 2000 за 2008 г. (всего в рейтинг Forbes Global 2000 за 2008 г. вошли 28 российских компаний) к наиболее оформившимся российским ТНК можно отнести лидеров нефтяной и газовой промышленности [6]. Практика показывает, что конкурентные стратегии таких крупных российских компаний, как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», ОК «РУСАЛ», «Северсталь», нацелены на их превращение в глобальные диверсифицированные вертикально-интегрированные компании, осуществляющие гибкую политику конкуренции и одновременно партнерства с крупнейшими ТНК мира.

Установлено, что российские компании добиваются увеличения своей доли на мировом рынке за счет вертикальной интеграции сбыта. Зарубежные

инвестиции российских ТНК, прежде всего в странах СНГ, нацелены на расширение и оптимизацию сбыта, диверсификацию сырьевой базы, достраивание производственных цепочек. Крупнейшие компании России за последние годы превратились в ТНК, развивающие свою международную экспансию, как в странах ближнего, так и дальнего зарубежья.

Широкая интеграция российских промышленных предприятий ограничена в связи с тем, что они не располагают достаточным капиталом. Организационные формы, которые приняла интеграция в России, включают несколько вариантов: формирование финансово-промышленных групп (ФПГ); выделение подразделений в самостоятельные бизнес-единицы; создание новых подразделений на существующих предприятиях; преобразование ранее сформированных холдинговых структур и конгломератов по типу инвестиционных фондов; создание компаний холдингового типа путем слияний и поглощений. Например, холдинговая форма получила наибольшее распространение в Западной Европе (особенно в Германии). ФПГ характерны для стран Юго-Восточной Азии. В качестве наиболее яркого примера российского диверсифицированного холдинга следует назвать компанию «Газпром».

В то же время корпоративный бизнес в России набирает определенные темпы, несмотря на тот факт, что российские ТНК совсем недавно появились на международной арене и начинают утверждаться как часть мирового экономического развития. Так, несмотря на ряд сложных процессов при образовании российских корпораций на современном этапе, транснациональная российская корпорация «ЛУКОЙЛ» успела возглавить список крупнейших в Центральной и Восточной Европе компаний, ее зарубежные активы в несколько раз превышают соответствующий показа-

тель ряда других корпораций. Достаточно подчеркнуть, что «Газпром» входит в единую газотранспортную систему, которая аккумулирует всю систему технических, технологических и бизнес-операций не только в рамках Российской Федерации, но в различных государствах Европы, включая страны СНГ от закавказских до центрально-азиатских республик. Реальные перспективы у «Газпрома» имеются при поставках российского газа и в другие регионы мира. В частности, планируется реализация проектов, связанных с поставками газа в Израиль, Турцию, Китай, Монголию, Республику Корея, Японию и Иран.

Иначе говоря, на современном этапе мирового экономического развития наглядно видно, что российские ТНК вписываются в стратегию международной интеграции.

Однако в настоящее время значительная часть российских компаний своей важнейшей задачей считает количественный рост, освоение новых географических рынков. В этом случае компаниям, осуществляющим политику экспансии, приходится решать новые для себя управленческие задачи: как эффективно запускать новые объекты и филиалы, как должна работать «команда открытия», как тиражировать и передавать корпоративные ценности. В конечном счете, все упирается в одно и то же - в вопрос правильного выбора конкурентных стратегий интеграции производства. В современных условиях для российских групп более корректно говорить о смешанных формах интеграции, объединяющих вертикальную и диверсифицированную (конгломератную) форму.

Общим критерием (направлением) выбора вариантов развития ТНК является максимизация мобильности системы без ущерба для ее управляемости (жесткости). Увеличение мобильности при незначительном снижении жесткости можно до-

стичь путем расширения «прозрачности» системы и, как следствие, возможности уменьшения числа иерархических уровней управления. Важно подчеркнуть, что в случае интеграции производства предприятию целесообразно создавать собственную организационную программу управления. В этой связи необходимо разработать этапы создания организационной программы управления диверсифицируемым предприятием и подготовить массивы информации. В результате их увязки получается обобщенный алгоритм создания организационной программы управления диверсифицируемым предприятием.

Основными направлениями влияния интеграции производства на повышение конкурентоспособности российской экономики являются: формирование крупных интегрированных структур (в сочетании с использованием возможностей малого и среднего предпринимательства) с целью создания эффективного производственного каркаса национальной экономики, способствующего производству конкурентоспособных товаров/услуг для реализации на мировых рынках; развитие инновационной активности российских ИБГ, что способствует формированию инновационной экономики и позволяет национальным корпорациям повысить свою эффективность и выходить на новые рынки; создание новых институтов, способствующих стимулированию интеграционной активности корпораций и росту конкурентных преимуществ национального бизнеса; установление гибкого стратегического взаимодействия между правительством и бизнесом, способствующего генерации эффективного влияния интеграции на рост конкурентоспособности российской экономики в результате получения более полной и адекватной информации о процессах, происходящих в экономике.

Итак, национальному бизнесу необходимо интегрироваться на основе использования модели жизненного цикла организации, учитывая, что диверсифицировать бизнес легче всего на этапе начинающего роста организации, так как стимул к интеграции производства на этапе расцвета, как правило, падает; нужно понимать, что когда происходит насыщение внутреннего спроса, то максимизировать прибыль необходимо не за счет выручки, а за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов (инновационного, операционного и послепродажного), что приводит к повышению эффективности производства; когда наступает оптимальное время для интеграции производства надо отойти от единоличного управления компанией, так как в процессе интеграции производства большую роль играет профессиональный менеджмент; развивать новые бизнесы полезно, так как это всегда или уменьшение издержек, или увеличение доли рынка, а в конечном итоге эффект синергии; интегрированные могут жить достаточно долго, пока существуют благоприятные условия для всех «объединенных» бизнесов и есть cash flow, который позволяет этим бизнесам развиваться и инвестировать в новые бизнесы; не забывать золотое правило интеграции производства, о котором инвестируемым обычно не рассказывают, видеть возможность для выхода из убыточного бизнеса и, наконец, интеграции производства в форме диверсификации эффективна далеко не всегда: узкая специализация и развитие ключевого бизнеса обычно приносят большую отдачу, чем «яйца», предусмотрительно разложенные по нескольким корзинам.

На основании выявленных свойств функционирования ми-

ровых ТНК можно предложить следующие практические рекомендации, направленные на рост инновационности экономики России:

- развитие инновационной активности российских ТНК, что способствует формированию инновационной экономики и позволяет национальным корпорациям повысить свою эффективность и выходить на новые рынки;

- создание новых институтов, способствующих стимулированию интеграционной активности корпораций и росту конкурентных преимуществ национального бизнеса;

- установление гибкого стратегического взаимодействия между правительством и бизнесом, способствующего генерации эффективного влияния интеграции на рост конкурентоспособности российской экономики в результате получения более полной и адекватной информации о процессах, происходящих в экономике.

Приоритетные направления интеграции производства в России включают: развитие интеграционных отношений в отраслях наукоемкого производства; создание совместных структур в области информационного обеспечения экономического роста; формирование интегрированных организаций в сфере воспроизводства объектов интеллектуальной собственности и создания «транснациональных невещественных активов». В рамках рыночных и нерыночных форм влияния интеграции производства на рост инновационности российской экономики, обосновываются следующие способы этого влияния: а) развитие «транснационального дискурса» с целью совместного воспроизводства новейших знаний и продуктов; б) создание транснациональных корпоративных исследовательских

университетов как базовых структур глобальной экономики знаний; в) оптимизация экономических интересов при обеспечении «интеграционного» содержания государственно-частного партнерства в сфере отечественного наукоемкого производства; г) устранение институциональных препятствий в области осуществления программ прямого иностранного инвестирования в перспективные отечественные инновационные проекты. В целом выявленный механизм реализации интеграции производства создает необходимую методологическую базу для дальнейших исследований и решения практической задачи: построения инновационной российской экономики под воздействием интеграции производства в условиях глобализации.

Литература

1. Ansoff I.H. Strategies for Diversification //Harvard Business Review. Vol.35.Sept.-Oct.P113-124, 1957 <http://stplan.ru/articles/theory/mansoff.htm>
2. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: The Free Press, 1980 <http://www.74rif.ru/matriza-strat.html>
3. Котляр Ф. Основы маркетинга. М. Прогресс, 1990, с.341-346
4. SWOT-анализ как инструмент стратегического менеджмента. <http://hr-portal.ru/article/>
5. Рассчитано по World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge / UNCTAD, UN. - New York, Geneva, 2008. PP.27, 261-265
6. Информационно-аналитический бюллетень «Мосты», ноябрь 2009, Вып. 7. <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>.

Концепция и принципы инновационного развития интегрированных структур

Сугрובה Елена Бавуковна
к.э.н., доц., зав. кафедрой Института
экономики и предпринимательства

В статье рассмотрены вопросы развития интегрированных структур, способные создать инновационный продукт и обеспечить снижение издержек производства, улучшить качество производимой продукции, и самое главное оказать достойное противостояние импортной продукции

Ключевые слова: Инновационные формы, сельское хозяйство, интегрированные предприятия, экономический прогресс, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, концепция инновационного развития, преобразования.

The paper deals with the development of integrated structures that can create innovative products and provide lower production costs, improve quality of products, and most importantly to provide decent opposition

Keywords: Innovative forms, the agricultural industry, the integrated enterprises, economic progress, vertical integration, horizontal integration, the concept of innovative development, transformation.

Процесс перехода на рыночные условия хозяйствования обусловлен созданием большого числа разнообразных по своему содержанию и строению форм хозяйствования. Низкие технологии, зависимость населения от продовольственного снабжения требует развитой рыночной инфраструктуры, которая создаст предпосылки для развития товарных отношений, развития научно-технического прогресса и предполагает приспособление предприятия для работы в рыночных условиях. В процессе развития происходит переливание капитала из отраслей промышленности в сельское хозяйство с целью повышения эффективности производства.

Предприятия приспособляются меняя совокупность управленческих, технологических и экономических методов, обеспечивающих разработку, создание и внедрение нововведений, т.е. меняя политику предприятия переводя ее в инновационную. Цель данной политики сводится в получении предприятием преимуществ по сравнению с конкурентами, получения наиболее благоприятных условий для сбыта собственной продукции и реализации собственных интересов.

Углубление кризиса в экономике привело к снижению инвестиционной деятельности не только в агропромышленном комплексе, но и в целом по всем отраслям народного хозяйства. Хотя, в основных направлениях развития бюджетной политики, на период до 2010 года, было предусмотрено увеличение государственных инвестиций для аграрного сектора по всем разделам федерального бюджета. Кризис внес свои коррективы, в данный аспект, начиная с 2009 года, и негативно повлиял на развитие инновационных процессов. Анализируя таблицу необходимо обратить внимание, что инвестирование сельского хозяйства и до кризисного периода отставало от многих видов экономической деятельности, а в нынешних условиях требует еще большей поддержки со стороны государства

Так как инвестиционная деятельность является механизмом материализации инноваций, то резко затормозились процессы преобразования предприятий.

Из-за сокращения финансовых потоков в научно-исследовательские структуры обслуживающие АПК, в период трансформации экономики, резко уменьшился научный потенциал научно-ис-

Таблица 1
Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (в процентах к итогу).
Источник: Россия в цифрах. Официальное издание 2008

	1995	2000	2003	2005	2006	2007
Инвестиции в основной капитал- всего	100	100	100	100	100	100
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,7	3,0	4,1	3,9	4,8	5,1
рыболовство	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
добыча полезных ископаемых	14,2	18,1	16,0	13,9	14,6	15,2
обрабатывающее производство	14,8	16,3	15,6	16,4	15,6	15,4
транспорт и связь	12,6	21,2	22,3	24,5	23,6	21,9
прочие						

следовательских институтов и конструкторских бюро, а это в свою очередь привело к снижению научных внедрений в сельское хозяйство. Государство не имея возможности достаточно вкладывать деньги в развитие науки, снизило финансирование научных исследований до «0,1% стоимости валовой продукции (в СССР оно достигало 0,35 – 0,40%) В США этот показатель составляет 1,7%, Великобритании – 1,9%, Евросоюзе - 0,9%» [1].

В условиях сложных и нерешенных проблем необходимость выхода предприятий связано с поиском новых путей интеграции в управлении предприятиями АПК, а также необходимостью производства нового конкурентоспособного продукта способного не только сохранить свой сегмент рынка, но и завоевать новый. Преодоление кризисных явлений невозможно без опережающего инновационного развития агропромышленных предприятий. Само аграрное предприятие является тем элементом, которое должно создать инновационный продукт в отрасли.

Что же представляет собой это предприятие способное создать инновационный продукт и обеспечить снижение издержек производства, улучшить качество производимой продукции, и самое главное оказать достойное сопротивление являющиеся импортной продукцией?

По нашему мнению - это такое предприятие, которое соответствует требованиям современного развития экономики обеспечивающее развитие новых прогрессивных технологий, применяющее в практике результаты уже опробованных научных исследований. А самое главное своими достижениями способствующее развитию инновационного прорыва в устаревших концепциях прошлых лет, но использующихся сейчас и тормозящих общее развитие предприятия и отрасли в целом.

Одним из вариантов, успешного решения перечисленных и

Таблица 2

Число убыточных организаций и сумма убытка по видам экономической деятельности

Источник: Россия в цифрах. Официальное издание 2008

	2003		2005		2007		2008	
	Число убыточных организаций	Сумма убытка, млн. руб.	Число убыточных организаций	Сумма убытка, млн. руб.	Число убыточных организаций	Сумма убытка, млн. руб.	Число убыточных организаций	Сумма убытка, млн. руб.
Всего в экономике в т.ч. по видам экономической деятельности:	54839	359580	39406	447695	24455	370693	17452	1439218
сельское хозяйство и лесное хозяйство	13343	40008	8657	36136	4147	23017	1900	25497
добыча полезных ископаемых	635	31976	530	121939	448	40491	372	88250
обрабатывающие производства	9740	114123	6969	90354	4494	96241	3873	232813

других подобных задач, связано с преобразованием имеющих предприятий, в сложные интегрированные структуры вертикального типа или другие нововведенческие учреждения и организации. Именно инновации «процессной» трактовки инноваций рассматривают изменения в организационной структуре предприятия, а также процессы управления этими структурами - как новшества.

Большинство предприятий агропромышленного комплекса в сложившихся экономических условиях находятся в достаточно сложном финансовом положении (табл. 2).

Если проанализировать таблицу видно, что из общего числа убыточных организаций на долю сельскохозяйственных организаций приходилось в 2007 году – 16,9 %, а 2008 - 11%. Из-за отсутствия инноваций, морально и физически устаревшей техники предприятия АПК не в состоянии снизить себестоимость производимой продукции и увеличить уровень рентабельности сельскохозяйственного производства.

Выйти из экономического кризиса в одиночку всегда

сложно, а тем более, сейчас, когда на арену вышел всемирный кризис, затронувший практически все сферы производства.

Стратегия управления предприятием вырабатывалась в течение длительного времени, начиная с административно-плановой экономики, и как свидетельствует опыт, своевременные изменения в организации, отвечающие внешним и внутренним условиям проще разрешать при объединении нескольких товаропроизводителей, агросервисных служб, перерабатывающих предприятий. Поэтому именно интегрированные структуры способны осуществлять гибкое регулирование производства, достигать конкретных конкурентных преимуществ, создавать условия для инновационной активности, позволяющие организации выживать в долгосрочной перспективе.

Предпосылкой формирования инновационной активности таких предприятий является высокий уровень финансовой базы, по сравнению с мелкими и средними предприятиями, развитая техническая и технологическая база, позволяющая

Таблица 3
Основные принципы формирования интегрированных структур

Принципы	Содержание
1. Добровольность	Агропромышленные формирования должны самостоятельно определить для себя, в какие объединения, вступать
2. Взаимная заинтересованность	Деятельность формирования контролируется его членами, которые принимают активное участие в формировании политики интегрированного формирования.
3. Экономическое участие членов	Субъекты вносят свой вклад в формирование дохода инновационно-интегрированной структуры. Они распределяют прибыль на развитие организации, и между членами пропорционально их вкладу в работу, другие виды деятельности.
4. Независимость и самостоятельность	Интегрируемая структура независима от каких-либо органов управления агропромышленного комплекса или вышестоящих структур.
5. Образование, обучение и информация	АПФ предоставляет возможность для обучения своих членов.
6. Сотрудничество	Субъекты инновационно-интегрированного формирования эффективно служат интересам своих членов и укрепляют хозяйственные связи, согласованно решают возникающие проблемы
7. Забота об обществе	Вся деятельность направлена на достижение устойчивого развития АПК и общества в целом

более экономно использовать материальные, трудовые ресурсы и повышать производительность труда.

Исходя из сказанного выше Концепция инновационного развития интегрированных структур связана с реформированием, экономического механизма, управления организации, способствующему росту аграрного производства, укреплению финансового благосостоянию самой организации и трудящихся данной организации, отрасли и экономики в целом. В процессе инновационного развития формируется основа воспроизводственного процесса на всех уровнях производства за счет освоения высоких технологий, структурной направленности инновационной деятельности в стране и согласованной интегральной политике.

Инновация и интеграция это два взаимоувязанных экономических процесса способствующих становлению высокотехнологичных и предельно адаптированных организаций к ста-

бильному экономическому росту на основных уровнях (макро-, мезо-, микро-) национальной экономики.

Процесс реформирования складывается из стратегий, которые связаны с установлением направлений развития, ориентировкой предприятия на правильность действий, концентрацию усилий для получения максимальных выгод, стабильность в течение длительного периода времени.

По определению Г.Б. Клеймера четкого определения стратегии на современном этапе не сформировалось, а по мнению Г. Минцберга, Б. Альстрэнда, Д. Лэмпела « стратегия – это план, сочетающий описание целей предприятия в идее перспектив его рыночной позиции и внутреннего состояния». [2,3].

По нашему мнению, стратегия предприятия основывается на целях, модели, инструментах, приоритетах которые поставлены предприятием для реализации планов организационного, экономического характера, форм деятельности, а так-

же принципов, в соответствии с которыми организация добивается поставленных целей.

Цели организации связаны с принятием решений, позволяющей ей создать такие условия для деятельности, чтобы эти решения позволили иметь преимущество перед другими организациями в продаже продукции, получении кредита, высокой заработной платы, прибыли.

Рынок в создавшихся условиях диктует свои правила функционирования для инновационных интегрированных формирований. Основу деятельности организаций определяет совокупность взаимосвязанных принципов, на которые, оно опирается в своем развитии.

Принципы являются исходным материалом, обеспечивающим направления создания, развития, функционирования и обогащения организаций. Они должны обеспечить планомерное развитие объединяющихся предприятий в целях повышения их экономической эффективности и решения крупных социальных задач на селе, получения синергического эффекта в результате согласованного взаимодействия разных видов производств под единым управлением.

Литература

1. «Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России» Под ред. И.Г. Ушачева, И.Т. Трубилина, ЕС. Оглоблина, И.С. Санду. – М.: КолосС, 2007. –стр.118 ISBN 978-5-9532-0586-3
2. Минцберг Г. ,Куинн Дж.Б., Лэмпел Д Школы стратегий. СПб: Питер, 2000
3. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело АНХ, 2008 –стр.344. ISBN 978-5-7749-0487-7
4. Организационное поведение. Под ред. Г.Р. Латфуллина., О.Н. Громовой – СПб –Питер, 2004, с.300

Государственные программы и проекты – как способ реализации инвестиционной и инновационной политики государства

Звягинцев Петр Семенович,
канд. экон. наук, ведущий научный
сотрудник Института экономики РАН
e-mail petrz@bk.ru

Рассматриваются государственные инвестиционные программы и проекты, которые являются одним из важнейших средств реализации структурной и инновационной политики государства. Приведены расходы на реализацию государственных целевых программ и проектов и недостатки при их формировании и реализации.

Ключевые слова: государственные инвестиционные программы и проекты, федеральная целевая программа, ведомственная целевая программа, федеральная адресная инвестиционная программа.

Government programs and projects – as a way of realization the investment and innovative policy of the state

The state investment programs and projects which are one of the major implementers of a structural and innovative policy of the state are considered. Expenses on realization of the state target programs and projects and lacks are resulted at their formation and realization.

Обеспечение высоких темпов роста экономики, повышение ее конкурентоспособности и перевод ее на путь инновационного развития вызывает необходимость вложения значительных инвестиционных ресурсов. В большинстве стран правительства и предпринимательские структуры стремятся повысить конкурентоспособность за счет вложения инвестиций в инновационный сектор, развития научных исследований и ускорения внедрения их результатов. В инновационную сферу вкладываются огромные денежные средства, привлекаются значительные людские ресурсы.

Переход российской экономики на инновационный путь развития, создание экономики, преобразующей результаты научных исследований и технических разработок в качественно новые продукты и технологические процессы, является важнейшей стратегической целью государственной политики.

Инвестиционная политика, как часть государственной экономической политики, направлена на обеспечение эффективной инвестиционной деятельности.

Одним из направлений инвестиционной политики государства является разработка и реализация государственных программ, формируемых с учетом приоритетов социально-экономического развития страны.

При помощи осуществления научно обоснованных государственных инвестиционных программ и проектов должны достигаться конкретные цели структурной, инвестиционной, инновационной, социальной, экологической политики с учетом приоритетов и целей социально-экономического развития страны.

Такой, программно-проектный подход, применяются в странах Европейского Союза, в США, Канаде, Японии и других для решения стратегических задач развития экономики и социальной сферы, в тех случаях, когда необходимо сконцентрировать ресурсы для достижения конкретных целей в заданные сроки.

Необходимость государственного финансирования базируется на основной идеи американского экономиста Дж. Кейнса, которая заключается в роли государственных инвестиций как источника мультипликационного эффекта в развитии экономики страны¹. Он предлагал государству проводить активную инвестиционную политику, даже если это будет вызывать рост инфляции. Без инвестиций нет экономического роста, обновления производственных фондов, инноваций и т.д. Однако инвестиции должны быть оптимальными по структуре и, самое главное, эффективными. Их чрезмерные объемы не помогут развитию экономики, а буквально ее истощат.

Государственные программы позволяют в рамках программно-целевого метода конкретизировать усилия для комплексного и системного решения среднесрочных и долгосрочных проблем экономической и социальной политики страны, обеспечивать прозрачность и обоснованность процесса выбора целей, которые необходимо достигнуть в различные временные периоды, пути достижения результатов с использованием, в случае необходимости, различных форм поддержки на федеральном уровне.

Суть программирования заключается в том, что определяют некие стратегические приоритеты, при этом их реализация осу-

ществляется на основе программ – набора взаимосвязанных мероприятий, обеспеченных ресурсами и позволяющих реализовать намеченные цели в возможно короткие сроки и с относительно меньшими затратами.

К преимуществам программирования можно отнести следующее:

Во-первых, обеспечивается концентрация ресурсов (которые всегда ограничены) на наиболее перспективных и эффективных направлениях развития.

Во-вторых, в рамках программ происходит эффективное взаимодействие частного и государственного секторов экономики: саморегулирование рыночной экономики, самостоятельность предпринимателей в принятии решений объединена с государственной поддержкой.

Государственное программирование возникло именно в нашей стране в 20-е годы прошлого столетия. Первой перспективной программой, которая одновременно выполняла и роль индикативного плана, был ГОЭЛРО – государственный план электрификации. С 70-х гг. получили распространение целевые программы – народнохозяйственные, научно-технические, экологические и др.

Однако в последующие годы идея программирования была во многом дискредитирована из-за множественности слабо обеспеченных ресурсами программ, отсутствия действенного механизма их реализации. Количественный подход к программированию наблюдался и в 90-е годы: на различных уровнях составлялись, но практически не выполнялись множество программ, что снижало эффективность управления. Только последние годы со стороны органов государственного управления стало меняться отношение к программированию, и целевым программам в частности.

Бюджетным кодексом Российской Федерации закрепля-

ются три основных формы использования программно-целевых методов финансирования в бюджетном процессе:

- долгосрочная федеральная целевая программа;
- ведомственная целевая программа;
- федеральная адресная инвестиционная программа².

Формирование перечня долгосрочных целевых программ осуществляется органом исполнительной власти, органом местного самоуправления в соответствии с прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации и прогнозом социально-экономического развития соответствующей территории и определяемыми на основе этих прогнозов приоритетами.

В зависимости от уровня власти, на котором рассматривается и утверждается долгосрочная целевая программа, выделяют федеральные, региональные и муниципальные целевые программы.

Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ (ФЦП) утвержден Правительством Российской Федерации в 1995 г.³ В него неоднократно вносились изменения. Именно этот документ на сегодняшний день регламентирует последовательность и содержание стадий формирования, оценки, утверждения и реализации целевых программ Правительством Российской Федерации в 2005 г.⁴

Структура кассовых расходов на реализацию федеральных целевых программ в 2002 – 2007 годах представлена на рисунке 1⁵.

Доля государственных вложений в общих расходах на федеральных целевых программ увеличилась с 58,8 % в 2006 году до 59,5 % в 2007 году, а уменьшилась на НИОКР – с 9,4 % до 9,3 % и на прочие нужды с 31,8 % до 31,2 %.

Расходы на капитальные вложения предусматривались в 2007 году по 45 федеральным целевым программам (91,8 %

общего количества). Использование средств федерального бюджета на государственные капитальные вложения менее чем на 100 % годовых бюджетных назначений отмечено по 24 программам (53,3 %).

Использование государственных капитальных вложений по ФЦП «Жилище на 2002 – 2010 годы» (второй этап) в целом составило 65,5 % (в 2006 году – 72,2 %) годовых бюджетных назначений. При этом по подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей» и на реализацию Мероприятий по обеспечению жильем федеральных государственных гражданских служащих оно составило 70,5 % и 28,8 % соответственно.

Работа ряда государственных заказчиков ФЦП по привлечению для их финансирования средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников оказалась неудовлетворительной, в результате не была обеспечена реализация мероприятий ФЦП в установленном объеме и, следовательно, не были достигнуты цели, установленные Правительством Российской Федерации.

На реализацию ФЦП в соответствии с их паспортами в 2007 году предусматривалось направить средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников в сумме 838,7 млрд. рублей, фактическое финансирование составило 664,4 млрд. рублей, или 79,2 %. Недофинансирование программных мероприятий за счет указанных источников по сравнению с параметрами, принятыми при утверждении ФЦП, в 2007 году составило 174,3 млрд. рублей (20,8 %).

Так, недофинансирование допущено по ФЦП «Жилище» на 2002–2010 годы (второй этап) и Федеральной целевой программой развития Калининградской области на период до 2010 года, по ФЦП «Модернизация транспортной системы России

(2002 - 2010 годы), по Федеральной космической программе России на 2006 - 2015 годы и ряду других ФЦП.

Федеральным законом от 24 ноября 2008 г. № 204-ФЗ «О федеральном бюджете на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов» (с учетом изменений) общий объем финансирования 51 федеральной целевой программы, реализуемой в 2009 году, составляет 840,8 млрд. рублей, в том числе затраты на капитальные вложения – 488,32 млрд. рублей, на НИ-ОКР – 97,76 млрд.⁶.

Федеральным законом от 26 апреля 2007 г. N 63-ФЗ Бюджетный кодекс РФ дополнен статьей, закрепляющей возможность включения в бюджет ведомственных целевых программ, разработка, утверждение и реализация которых осуществляются в порядке, установленном соответственно Правительством Российской Федерации, высшим органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией⁷.

Ведомственные целевые программы базируются на системе целей, задач и показателей деятельности субъектов бюджетного планирования и отражаются в докладах о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования.

Впервые понятие «ведомственная целевая программа» появилось в Положении «О докладах, о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования»: ведомственная целевая программа - утвержденный (планируемый к утверждению) субъектом бюджетного планирования либо выделяемый им в аналитических целях комплекс мероприятий (направлений расходования бюджетных средств), направленных на решение конкретной тактической задачи (в том числе на исполнение действующих федеральных законов и иных нормативных правовых актов)⁸.

Применение механизмов ведомственных целевых программ в планировании деятельности федеральных органов государственной власти ориентировано на внедрение составительных процедур при распределении части бюджета принимаемых обязательств по результатам оценки целевых программ ведомств.

Особое место в ряду целевых программ занимает федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП), которая объединяет бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства за счет средств федерального бюджета. Порядок формирования и реализации этой программы устанавливается Правительством Российской Федерации.

Федеральная адресная инвестиционная программа представляет собой материал, содержащий сведения об объектах капитального строительства, для строительства (реконструкции, технического перевооружения) которых предоставляются средства федерального бюджета в порядке, установленном бюджетным законодательством Российской Федерации⁹.

Сведения, содержащиеся в адресной программе, используются для разработки прогнозов и программ социально-экономического развития Российской Федерации, отраслевых доктрин, концепций и стратегий развития на среднесрочный и долгосрочный периоды, государственной программы вооружения, планов и программ военного строительства, схем территориального планирования, проектов федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период, для принятия решений о предоставлении бюджетных инвестиций, составления реестра расходных обязательств Российской Федерации, а также для иных целей, не противоречащих законодательству Российской Федерации.

Объекты, включенные в федеральные целевые програм-

мы, финансируются из бюджета в рамках ежегодно утверждаемой Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП), аналоги которой есть и в большинстве российских регионов. Основанием для реализации ФАИП является специальное «Положение о формировании перечня строек и объектов для федеральных государственных нужд и их финансировании за счет средств федерального бюджета»¹⁰.

Анализ реализации ФАИП показывает, что имеет место значительный объем незавершенного строительства, который по состоянию на 1 января 2008 года увеличился по сравнению с 1 января 2007 года на 59,7 млрд. рублей, или на 51,6 %, и составил 175,4 млрд. рублей, что в 4 раза превышает среднемесячное кассовое исполнение расходов по ФАИП за 2007 год¹¹.

С 1983 года начато и до 2008 года не завершено строительство аэропорта «Омск - Федоровка», с 1982 года - аэропорта в г. Сыктывкаре, с 1989 года - аэровокзального комплекса в городе Сочи. По состоянию на 1 января 2008 года не введено в эксплуатацию 72 км линий метрополитена в 11 городах России.

Наряду с государственными программами государство также осуществляет финансирование проектов из средств федерального бюджета через Инвестиционный фонд Российской Федерации. Инвестиционный фонд Российской Федерации образован в

конце 2005 года и в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации представляет собой часть средств федерального бюджета, которая подлежит использованию в целях реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства¹². Бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда предоставляются для реализации проектов, направленных на социально-экономическое раз-

витие Российской Федерации в части создания и (или) развития инфраструктуры (в том числе социальной), имеющей общегосударственное значение или необходимой для выполнения в соответствии с межправительственными соглашениями обязательств Российской Федерации по созданию объектов на территории Российской Федерации, для реализации инновационных проектов, создания и (или) реконструкции объектов, планируемых к реализации в рамках концессионных соглашений, а также для финансирования подготовки и проведения конкурсов на право заключения концессионного соглашения, включая подготовку конкурсной документации, и мероприятий по подготовке территории строительства, включая выкуп земельного участка, и разработке проектной документации на объекты капитального строительства, планируемых к реализации в рамках концессионных соглашений (концессионные проекты), а также для реализации региональных инвестиционных проектов¹³.

Порядок предоставления бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации для реализации инвестиционных проектов, комплексных инвестиционных проектов и концессионных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства, инвестиционных проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение, осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства, этапы и процедура отбора проектов, основные требования к представленной документации и проведению контроля и мониторинга хода их реализации, определяются Правилами формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации, утвержденными постановлением Правитель-

ства Российской Федерации от 1 марта 2008 г. № 134, и разработанными на основе указанного постановления Правительства Российской Федерации нормативными документами.

Главная цель использования средств Фонда – поддержка приоритетных для государства и регионов конкретных инвестиционных проектов путем создания транспортной, инженерной или энергетической инфраструктуры государственного или муниципального значения, без которой эти проекты не могут быть реализованы.

Бюджетные ассигнования Фонда могут предоставляться для реализации региональных инвестиционных проектов, направленных на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации в части создания и (или) развития объектов транспортной, коммунальной и энергетической инфраструктуры государственной собственности субъектов Российской Федерации и (или) муниципальной собственности, а также для реализации инновационных проектов.

Федеральным законом от 19 декабря 2006 г. № 238-ФЗ (с изменениями) объем Инвестиционного фонда Российской Федерации на 2007 год утвержден в размере 265 041,2 млн. рублей, что больше первоначально утвержденной суммы на 154 441,2 млн. рублей, или на 139,6 %. Указанное увеличение осуществлено за счет средств Стабилизационного фонда (90 000 млн. рублей) и средств Инвестиционного фонда, не использованных в 2006 году (64 441,2 млн. рублей)¹⁴. Кассовое исполнение расходов Инвестиционного фонда составило 34 244,5 млн. рублей, или 12,9 % утвержденных бюджетных назначений.

В 2007 году за счет средств Инвестиционного фонда осуществлены взносы Российской Федерации в уставные капиталы акционерных обществ в сумме 26 450 млн. рублей, в том

числе: ОАО «Российская венчурная компания» - 25 000 млн. рублей, ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» - 1 450 млн. рублей.

В соответствии с распоряжениями Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2006 г. № 1708-р, от 10 ноября 2007 г. № 1596-р и от 18 августа 2007 г. № 1082-р на реализацию семи инвестиционных проектов за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации в 2007 году предусмотрено направить 81 994,52 млн. рублей. Кассовые расходы по указанным проектам составили 7 738,5 млн. рублей, или 9,4 %.

В Постановлении Правительства РФ от 2 августа 2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» федеральные целевые программы ведомственные целевые программы объединены в государственные программы¹⁵.

Государственной программой является система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

Государственная программа включает в себя федеральные целевые программы и подпрограммы, содержащие, в том числе ведомственные целевые программы и отдельные мероприятия органов государственной власти (далее - подпрограммы).

Мониторинг этих программ, ежегодно выполняемый Министерством развития РФ, свидетельствует о целом ряде недостатков, без устранения которых сложно обеспечить повышение эффективности их реа-

лизации. К числу этих недостатков относятся:

- количество федеральных целевых программ, иницируемых государственными заказчиками, не соответствует реальным возможностям их финансирования;

- проблемы, на решение которых направлена целевая программа, формулируются нечетко;

- в представляемых на государственную экспертизу федеральных целевых программ часто отсутствуют количественные ориентиры достижения целей, конкретные программные мероприятия и перечни инвестиционных проектов, мероприятия или разделы, отражающие особенности управления реализацией программ;

- допускаются нарушения действующего порядка разработки и реализации федеральных целевых программ;

- контроль за ходом реализации программ со стороны государственных заказчиков является недостаточно эффективным.

Проведенные проверки Счетной палаты Российской Федерации отчета Правительства Российской Федерации об исполнении федеральных бюджетов за ряд лет (2001-2007 годы) показали следующие недостатки в реализации федеральных целевых программ¹⁶:

1. Не было предусмотрено ответственности государственных заказчиков федеральных целевых программ за реалистичность предусматриваемых в них мероприятий, а также за результаты их осуществления.

2. Недофинансирование ряда программ за счет средств федерального бюджета за предыдущие годы не преодолено. Из 1581 стройки и объекта, предусмотренных к вводу в 2005 году, введено в эксплуатацию на полную мощность только 546 строений и объектов, или 34,5 % (в 2004 году – 20,6 %). На реализацию ФЦП в соответствии с их паспортами в 2007 году предусматривалось

направить средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников в сумме 838,7 млрд. рублей, фактическое финансирование составило 664,4 млрд. рублей, или 79,2 %. Аналогичная ситуация повторилась и в последующие годы.

3. В реализации ФАИП и ФЦП сохраняются серьезные недостатки, среди которых затягивание сроков разработки и утверждения ФЦП, подготовка проектно-сметной документации и оформления регистрационных документов, несвоевременное внесение изменений в действующие ФЦП, систематические нарушения в проведении конкурсных процедур.

4. Установлены факты неэффективного использования бюджетных средств, выделенных на финансирование федеральных целевых программ. По состоянию на 1 января 2008 года дебиторская задолженность по объектам ФАИП в целом сложилась в объеме 9,83 млрд. рублей.

5. В соответствии с распоряжениями Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2006 г. № 1708-р, от 10 ноября 2007 г. № 1596-р и от 18 августа 2007 г. № 1082-р на реализацию семи инвестиционных проектов за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации в 2007 году предусмотрено направить 81 994,52 млн. рублей. Кассовые расходы по указанным проектам составили 7 738,5 млн. рублей, или 9,4 %.

6. Существенным недостатком, влияющим на реализацию ФЦП, является неравномерность использования в течение года выделенных средств, связанная с поздним заключением договоров и предъявлением к оплате актов выполненных работ.

Не все федеральные целевые программы базировались на четко определенных количественных и качественных показателях экономической и социальной результативности про-

грамм, увязанных с их ресурсным обеспечением, не содержали четко определенных приоритетов государственной инвестиционной политики. Не было предусмотрено усиление ответственности государственных заказчиков федеральных целевых программ за реалистичность предусматриваемых в них мероприятий, а также за результаты их осуществления.

Таким образом, устранение выше перечисленных недостатков возникающих при формировании и реализации государственных инвестиционных программ и проектов обеспечит повышение эффективности их реализации.

Ссылки:

1 Терехов В. Экономико-математические методы и модели. М., 1972

2 Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (с изменениями от 1, 6 декабря 2007 г.), Глава 20. www.arbitratus.ru/laws/budget_code/

3 Постановление Правительства РФ от 26 июня 1995 г. N 594 «О порядке разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация» (с изм. от 20 февраля 2006 г.).

4 Постановление Правительства РФ от 19.04.2005 N 239 «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ».

5 Заключение Счетной палаты Российской Федерации по отчету Правительства Российской Федерации об исполнении федерального бюджета за 2002 год, представленному в форме проекта федерального закона «Об исполнении федерального бюджета за 2002-2007 годы». <http://www.ach.gov.ru>

6 Федеральный закон от 24 ноября 2008 г. № 204-ФЗ «О федеральном бюджете на 2009 год и плановый период 2010 и

2011 годов» www.rg.ru/2008/.../budjet2009-dok.htm

7 Федеральный закон Российской Федерации от 26 апреля 2007 г. N 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации». base.garant.ru/10106464/

8 Положение «О докладах о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования» утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. N 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов». base.garant.ru

9 Постановление Правительства РФ от 18 августа 2008 г. N 619 «О формировании и реализации федеральной адресной инвестиционной программы (вместе с «Правилами формирования и реализации феде-

ральной адресной инвестиционной программы») (в ред. Постановления Правительства РФ от 29.12.2008 N 1062).

10 Утверждено Постановлением Правительства РФ «О внесении изменений в Постановление Правительства РФ от 1 октября 2001 г. п.° 714» № 339 от 27 мая 2005 г. base.garant.ru

11 Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2007 год. 2008//Счетная палата Российской Федерации», <http://www.ach.gov.ru>

12 Постановление Правительства РФ от 25.04.2006 N 239 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» <http://base.garant.ru/198991>

13 Постановление Правительства РФ от 1 марта 2008 г. N 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 23.06.2008 N 468, от 29.12.2008 N 1064, от

10.03.2009 N 214). <http://base.garant.ru/198991>

14 Заключение Счетной палаты Российской Федерации по отчету Правительства Российской Федерации об исполнении федерального бюджета за 2002 год, представленному в форме проекта федерального закона «Об исполнении федерального бюджета за 2002-2007 годы». <http://www.ach.gov.ru>

15 Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» <http://base.garant.ru/198991>

16 Заключение Счетной палаты Российской Федерации по отчету Правительства Российской Федерации об исполнении федерального бюджета за 2002 год, представленному в форме проекта федерального закона «Об исполнении федерального бюджета за 2002-2007 годы». Счетная палата Российской Федерации», <http://www.ach.gov.ru>

Модели динамики демографических показателей населения России

Окунев Олег Борисович, к.э.н., доцент
Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД РФ

В статье приведены результаты моделирования динамики и прогнозирования основных демографических показателей современной России. Показано, что в последние годы численность населения РФ в целом уменьшалась по линейному закону со скоростью 697 тыс. человек в год, среди которых 610 тыс. человек – городские жители. Средний возраст населения в последние годы заметно повышался также по линейному закону, в большей мере – мужского населения, в меньшей мере – женского. Согласно прогнозу, при сохранении выявленной тенденции в 2012 г. средний возраст мужского населения страны повысится до 39,5 лет (в городе до 36,7 лет, на селе – до 41,9 лет), женского населения – до 38,6 лет (в городе до 36,2 лет, на селе – до 40,8 лет), т.е. ожидается заметное постарение российского населения уже в ближайшей перспективе.

Полученные результаты вносят вполне определенный вклад в информационное обеспечение актуарных исследований.

Ключевые слова: динамика, моделирование, прогнозирование, численность населения, средний возраст, информационное обеспечение.

Models speakers demographic factors of the population to Russia

Okunev O.V.

In article are brought results of modeling speakers and forecastings of the main demographic factors to modern Russia. It is shown that at the last years number populations Russian Federation as a whole decreased on linear law at the speed of 697 thous. person per annum, amongst which 610 thous. person – a town inhabitants. The average age of the population at the last years noticeably increased on linear law also, in greater measure – a male population, in smaller measure – feminine.

According to forecast, at conservation revealed trends in 2012 average age of the male population of the country will increase before 39,5 years (in city before 36,7 years, on settle – before 41,9 years), feminine population – before 38,6 years (in city before 36,2 years, on settle – before 40,8 years) i.e. it is expected observable aging russian population in nearest prospect already.

The got results contribute wholly determined contribution to dataware actuaries studies.

Keywords: track record, modeling, forecasting, the number of the population, average age, dataware.

В настоящее время отмечается значительное отставание отечественной науки в методологическом и методическом, а также в информационном обеспечении актуарных исследований. Актуарные исследования должны быть включены сбор и анализ статистической информации, демографическая статистика, в особенности данные по смертности и инвалидности, статистика заработной платы, финансовые и инвестиционные исследования для пенсионных схем, математическое моделирование пенсионных схем [1].

Очевидно, что построение моделей для актуарного обеспечения российской системы медицинского и пенсионного страхования является достаточно сложной проблемой, поскольку требует оценки и прогноза множества статистических факторов: уровня и структуры заработной платы, демографических показателей (числа работающих, числа пенсионеров различных групп), с учетом региональной дифференциации, доходности инвестиций в будущем и т.п. Основной проблемой здесь является недостаточность имеющейся статистической и прогнозной базы, и, как результат, все модели по необходимости носят упрощенный характер.

В связи с вышеизложенным, нами были выполнены исследования по разработке эконометрических моделей динамики основных прогнозных показателей социально-экономического развития Российской Федерации на период 2010-2020 гг., которые могут быть использованы в актуарных расчетах сценариев социального страхования. Результаты этих исследований приведены в работе [2]. В частности, были построены эконометрические модели рядов динамики прогнозных значений таких показателей, как валовой внутренний продукт (ВВП), фонд оплаты труда, среднемесячная заработная плата, прожиточный минимум пенсионера, численность наемных работников, численность получателей трудовой пенсии. Было выявлено, что динамика ВВП, равно как и фонда оплаты труда, носит характер экспоненциального роста, динамика среднемесячной заработной платы также достаточно хорошо аппроксимируется экспоненциальной моделью, тогда как прожиточный минимум пенсионера описывается линейной моделью. Для аппроксимации динамики изменения численности наемных работников и получателей трудовой пенсии были предложены более сложные модели – кубический полином в случае численности наемных работников и кусочная модель – в случае получателей трудовой пенсии.

По выполненным исследованиям сделан вывод, что результаты аппроксимации динамики изменения прогнозных значений показателей факторов экономической группы, определяющих финансовое равновесие пенсионной системы, могут быть использованы в актуарных расчетах различных сценариев социального страхования. В то же время, эти результаты необходимо дополнить прогнозированием демографических показателей, что особенно важно для актуарного обеспечения российской системы медицинского страхования.

С учетом изложенного, данная публикация посвящена моделированию динамики и прогнозированию основных демографических показателей современной России. Эмпирической базой эконометрического моделирования служили данные, приведенные в работе [3]; их статистическую обработку проводили с помощью

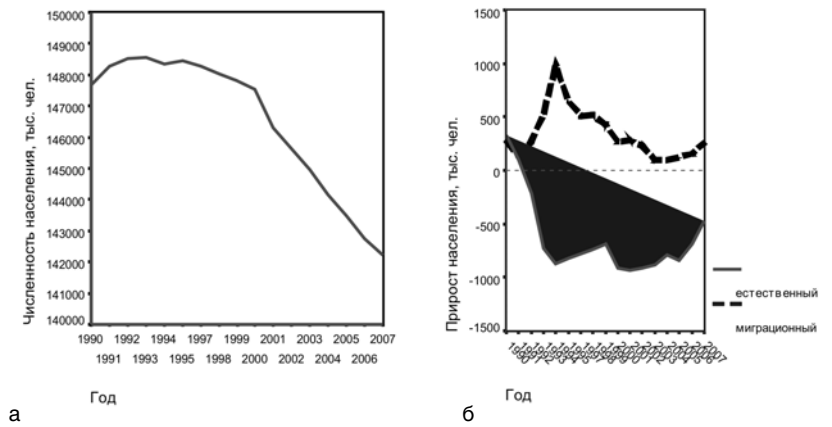


Рис. 1. Динамика демографических показателей: а – население РФ; б – прирост населения

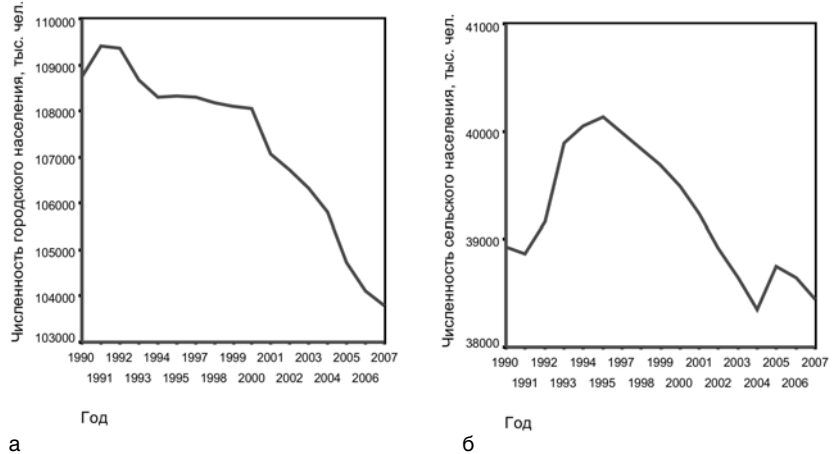


Рис. 2. Динамика демографических показателей: а – городское население РФ; б – сельское население РФ

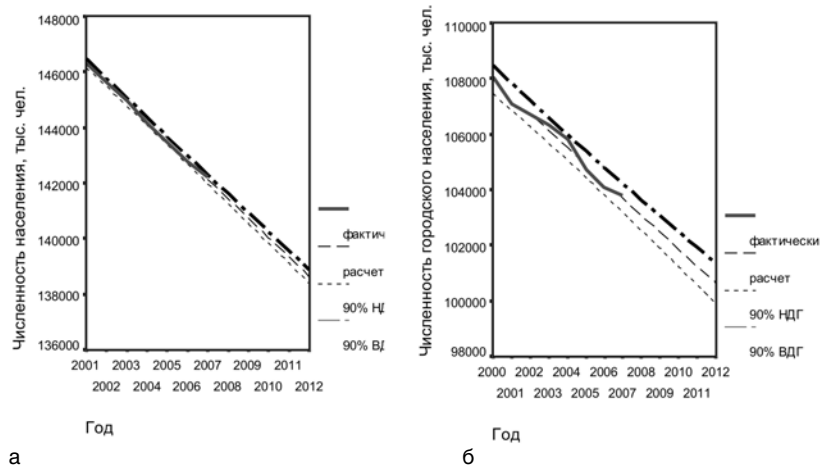


Рис. 3. Прогнозирование демографических показателей: а – население РФ в целом; б – городское население

процедуры регрессионного анализа «подгонка кривых» пакета анализа данных общественных наук SPSS Base [4]; в этом же пакете выполняли все необходимые графические построения.

Рассмотрим вначале динамику изменения основного демографического показателя – численности населения РФ в период 1990-2007 гг. – рис. 1. Как следует из графика временного ряда на рис. 1 а, после

1996 г. наблюдалось уменьшение численности населения РФ. Если в 1992-1995 гг. миграционный прирост населения в какой-то мере компенсировал естественную убыль населения, то, начиная с 2001 г., резкое снижение естественного прироста в 1993-2004 гг. повлекло за собой значительное повышение скорости убыли населения. Расчеты показывают, что в последние годы численность населения РФ в целом изменялась в соответствии с линейной моделью

$$N = 146311,43 - 697,46 \times t_1, \quad (1)$$

где размерность N – тыс. человек, а t_1 – временная переменная, определяемая соотношением

$$t_1 = \text{год} - 2001. \quad (2)$$

Примерно так же изменялась и численность городского населения страны – рис. 2 а, тогда как численность сельского населения до 1995 г. увеличивалась, а затем стала резко уменьшаться – рис. 2 б.

Для аппроксимации динамики изменения численности городского населения нами получена линейная модель

$$N_{\text{гор_нас}} = 107960,66 - 610,46 \times t_2, \quad (3)$$

где размерность $N_{\text{гор_нас}}$ – тыс. человек, а t_2 – временная переменная, определяемая соотношением

$$t_2 = \text{год} - 2000. \quad (4)$$

Содержательный смысл коэффициентов регрессии моделей (1) и (3) – среднегодовой прирост численности населения, равный -697,46 тыс. человек в целом по РФ и -610,46 тыс. человек городского населения, т.е. в последние годы Россия теряла по 697 тыс. человек суммарно сельского и городского населения, среди которых 610 тыс. человек – городских жителей.

Прогноз показывает, что при сохранении выявленной тенденции, в 2012 г. численность населения страны составит 138,6 млн. человек с 90%-м доверительным интервалом 138,4 ... 138,9 млн. человек, при

этом городское население составит 100,6 млн. человек с 90%-м доверительным интервалом 99,9 ... 101,4 млн. человек.

Представление о качестве эконометрических моделей (1) и (3) и о точности прогноза на ближайшую перспективу (до 2012 г.) дает рис. 3.

Следующая группа демографических показателей – средний возраст. В демографических справочниках этот показатель приведен отдельно для городского и сельского населения, а также отдельно для мужчин и женщин.

Динамика изменения демографических показателей этой группы в период 1990-2007 гг. представлена на рис. 4. Как видно из представленных на этом рисунке графиков временных рядов, средний возраст и городского, и сельского населения, и мужчин, и женщин в рассматриваемый период неуклонно повышался.

В прогностическом плане наибольший интерес представляют конечные участки временных рядов, с хорошей точностью аппроксимируемые линейными моделями. В табл. 1 сведены результаты моделирования, выполненного в программной среде пакета SPSS Base.

Представление о качестве приведенных в табл. 1 эконометрических моделей и точности прогноза на ближайшую перспективу (до 2012 г.) дает рис. 5.

Согласно прогнозу, при сохранении выявленной тенденции, в 2012 г. средний возраст мужского населения страны повысится до 39,5 лет (в городе до 36,7 лет, на селе – до 41,9 лет), женского населения – до 38,6 лет (в городе до 36,2 лет, на селе – до 40,8 лет), т.е. ожидается заметное постарение российского населения уже в ближайшей перспективе.

Поскольку данные табл. 1 фактически представляют собой результаты реализации полного двухфакторного «эксперимента» размером 242 [5-

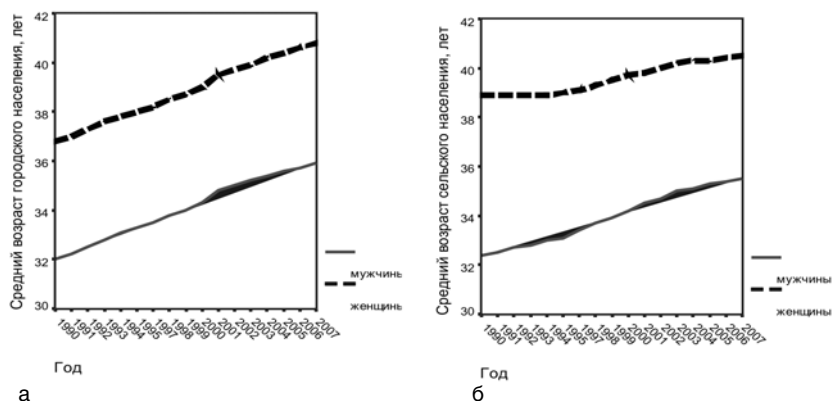


Рис. 4. Динамика среднего возраста населения РФ: а – городское население; б – сельское население

Таблица 1
Параметры рядов динамики демографических показателей населения РФ

Показатель	Параметр		Показатели качества модели		
	уровень ряда	прирост	Коэф. детерминации и R ²	Критерий Фишера F	p-уровень (двухст.)
Средний возраст городских мужчин, лет (с 2001 г.)	35,37	0,182	0,994	867,0	Не хуже 0,00005
Средний возраст городских женщин, лет (с 2001 г.)	40,16	0,221	0,997	1601,7	Не хуже 0,00005
Средний возраст сельских мужчин, лет (с 2003 г.)	35,26	0,130	0,983	169,0	0,0010
Средний возраст сельских женщин, лет (с 2003 г.)	40,34	0,070	0,942	49,0	0,0060

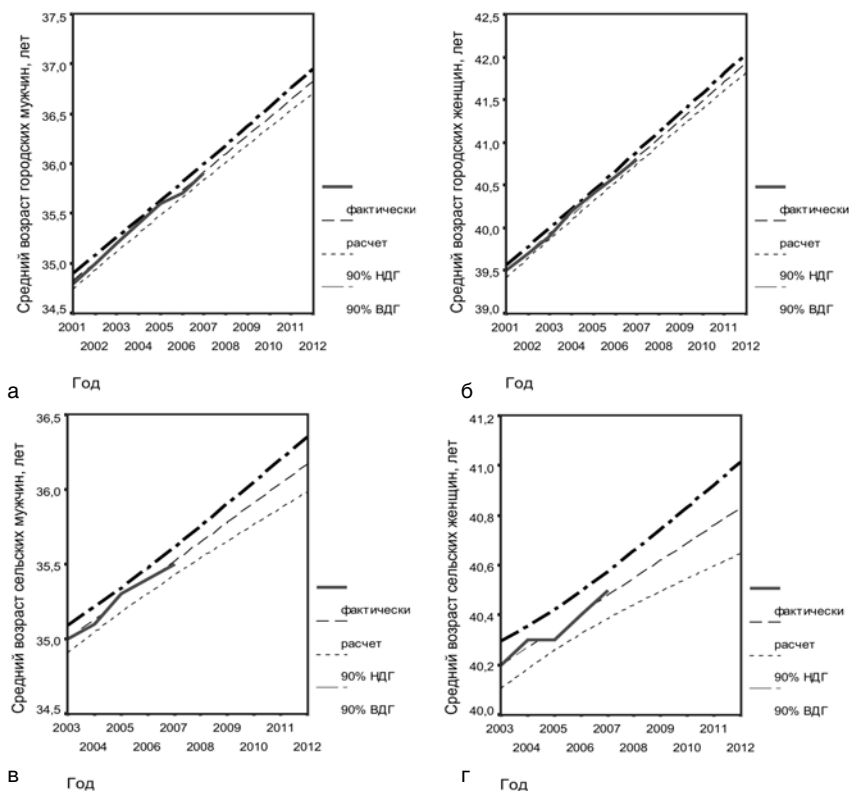


Рис. 5. Прогнозирование среднего возраста населения РФ: а – мужское городское население; б – женское городское население; в – мужское сельское население; г – женское сельское население

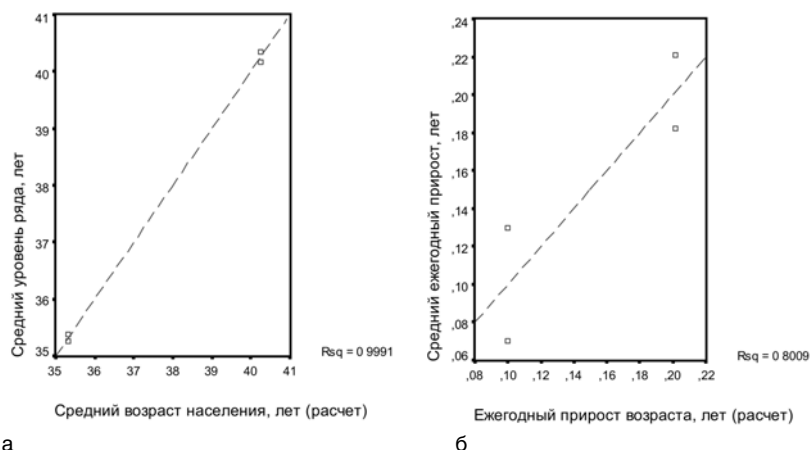


Рис. 6. Качество аппроксимации: а – среднего возраста населения РФ; б – среднего ежегодного прироста среднего возраста населения

7], где признаки «Пол» и «Место проживания» могут рассматриваться как дихотомические переменные, имеется возможность построить соответствующие модели регрессионного анализа.

В результате реализации процедуры линейного множественного регрессионного анализа в пакете анализа данных общественных наук SPSS Base, адекватными оказались следующие однофакторные модели:

$$T_{ср} = 40,250 - 4,935 \times \text{Пол}; \quad (5)$$

для среднего ежегодного прироста среднего возраста

$$\Delta T_{ср} = 0,100 + 0,102 \times \text{Место проживания}, \quad (6)$$

где признак «Пол»=1 для мужчин и 0 для женщин, а признак «Место проживания»=1 для города и 0 для села.

Из (5) следует, что на средний уровень ряда, смысл которого – расчетное значение среднего возраста женского

населения в 2004-2005 гг., значимое влияние оказывает только пол, причем средний возраст мужского населения в 2004-2005 гг. был почти на пять лет меньше, чем для женского населения. Напротив, на средний ежегодный прирост среднего возраста значимое влияние оказывает только место проживания, при этом городское население «стареет» быстрее.

Представление о качестве моделей (5) и (6) дает рис. 6.

Видно, что качество модели (5) – более высокое. Тем не менее, обе модели адекватны: модель (5) объясняет 99,9% общей дисперсии, модель (6) – 80,1%, а значения критерия Фишера, равные 2189,1 и 8,0 соответственно, статистически значимы на одностороннем уровне не хуже 0,00025 и 0,052 соответственно.

Полученные в данной работе результаты вносят вполне

определенный вклад в информационное обеспечение актуарных исследований.

Автор выражает благодарность профессору Орловской региональной академии государственной службы В.Г. Шуметову за предоставленную возможность использования пакета SPSS Base, а также обсуждение результатов выполненных статистических исследований.

Литература

1. Окунев О.Б. Актуарные расчеты в медицинском страховании: методология и методические основы информационного обеспечения. Монография. М.: Изд-во «Риалтекс», 2007.
2. Окунев О.Б., Шуметов В.Г. Модели динамики показателей социально-экономического развития Российской Федерации как основа актуарных исследований в страховании // Наука и образование. Новые технологии. Межвуз. сб. науч. трудов. Вып.4 «Экономика». М.: ИИЦ МГУДТ, 2005.
3. Демографический ежегодник России. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008.
4. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. Перевод–Copyright 1998 СПСС Русь.
5. Налимов В.В. Теория эксперимента. М.: Наука, 1971.
6. Новые идеи в планировании эксперимента / Под ред. В.В. Налимова, М.: Наука, 1969.
7. Математическая теория планирования эксперимента / Под ред. С.М. Ермакова, М.: Наука, 1983.

Инновационно-информационный потенциал экономического субъекта как основной фактор производства современной экономики

Быстров Олег Филаретович, д.э.н., профессор кафедры экономической теории и финансов Московского государственного института электронной техники,
e-mail: bof_de@inbox.ru

Перцов Всеволод Викторович, к.э.н., доцент кафедры управления Международной академии бизнеса,
e-mail: vvp@iba.ru

Авторами рассмотрены основные концепции факторов производства, сложившиеся на протяжении более двух столетий. В статье раскрыта сущность современной системы основных факторов производства, ее особенности с учетом усложнения рыночных экономических отношений. Авторами предложено дополнить действующую систему основных факторов новым элементом – инновационно-информационным потенциалом, формой проявления которого будет интеллектуальная добавленная стоимость.

Ключевые слова: концепция факторов производства, факторы производства, труд, земля, капитал, предпринимательство, процент, рента, инновационно-информационный потенциал, интеллектуальная добавленная стоимость

The authors reviewed the basic concepts of factors of production, established for over two centuries. The issue discloses the essence of the modern system of main factors of production, especially in view of its complexity of market economic relations. The authors proposed to complement the existing system of the main factors by new element – innovation and information capacity, a form of expression which will be intellectual value added.

Keywords: the concept of factors of production, factors of production, labour, earth, capital, entrepreneurship, percentage, rent, innovation and information capacity, intellectual value added

Историческое развитие экономической науки проблему основных факторов производства и форм дохода от них всегда ставило на первое место, что естественно, так как проблема образования доходов является одной из самых острых проблем хозяйственной жизни. Вопрос об определении доходов факторов производства или формирования цен на ресурсы и ныне является одной из ключевых проблем современной экономической теории.

В классической экономической теории существуют три основных фактора производства: труд, земля и капитал, каждый из которых участвует в производстве и получает свое вознаграждение: заработную плату, ренту и процент.

Исследованию основных факторов производства посвятили свои труды великие экономисты прошлого – А.Смит, Д.Риккардо, Ж.Тюрго, Т.Мальтус, Э.Вест, И.Г. фон Тюнен, С.М.Лонгфилд, К.Маркс, А.Маршалл, Дж. Б. Кларк, П.Самуэльсон и др.

Функционирование предприятий и домашних хозяйств в условиях современной рыночной экономики основывается на использовании данных факторов производства и получении от их использования соответствующих доходов.

Земля рассматривается как естественный фактор, как природное богатство и первооснова хозяйственной деятельности.

Труд представлен интеллектуальной и физической деятельностью человека, совокупностью способностей личности, обусловленной общим и профессиональным образованием, навыками, накопленным опытом.

Капитал также является фактором производства и включает все средства производства; чистую стоимость активов; финансовые средства; навыки и знания; совокупные ресурсы; стоимость, приносящую прибавочную стоимость и др.

Предпринимательскую деятельность в настоящее время принято относить к перечисленному как специфический фактор производства, сводящий воедино все другие факторы и обеспечивающий их взаимодействие через знание, инициативу, смекалку и риск предпринимателя в организации производства.

Значение и вклад в экономику хозяйствующих субъектов четырех основных факторов производства на различных этапах развития цивилизации было различным.

При этом можно выделить ближайшие следующие этапы цивилизации, при которых данные факторы были окончательно теоретически определены: капитализм, индустриальное общество, постиндустриальное общество и, современное нам, информационное общество. В настоящее время мир характеризуется стремительным нарастанием значения для экономики инноваций и информации.

Так, в частности, современный экономический рост характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых стра-

нах, приходится от 70 до 85% прироста ВВП. Быстро растет вклад инновационной составляющей в прирост ВВП развитых стран, который в США, например, увеличился с 31,0% в 1980-е годы до 34,6% в начале нового столетия; в Японии соответственно с 30,6 до 42,3%; в Европе с 45,5 до 50,0%. Внедрение нововведений стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет интеллектуальной добавленной стоимости, образующейся при монопольном использовании более эффективных продуктов и технологий. В результате достигается устойчивая тенденция повышения эффективности производства и улучшения единицы потребительских свойств продукции. Благодаря высокой инновационной активности в развитых странах обеспечивается постоянное расширение возможностей хозяйственной деятельности, что позволяет им последовательно наращивать денежное предложение в целях кредитования роста производственного и человеческого потенциала без ощутимых инфляционных последствий. Особенностью современного этапа социально-экономического развития стало широкое применение информационных технологий, многократно расширивших возможности генерирования и передачи знаний и, соответственно, НИОКР. Следствием информационно-инновационной революции стало превращение науки в ведущую производительную силу, которая непрерывно генерирует новые технологические возможности. Переход к экономике знаний вызвал серьезный сдвиг в структуре общественного производства, резко увеличив потребности и возможности образования и творческой деятельности.

Распространение информации и оптимизация производственной и непроизводственной деятельности предприятия

уже немыслимо без применения новых информационных технологий. В мировой экономике в настоящее время доля компьютерных и информационных технологий очень существенна. В деятельности крупных фирм, представляющих собой комплексы большого числа повседневно связанных и взаимодействующих предприятий, расположенных в разных странах, передача информации и инновационных технологий является неперенным и первостепенным фактором нормального функционирования фирмы. Существенную роль в принятии финансово-экономических решений также играет научно-техническая информация, содержащая новые научные знания, сведения об изобретениях, технических новинках своей фирмы и фирм-конкурентов. Одна из характерных особенностей нынешнего этапа экономического развития заключается в невероятной скорости и относительной дешевизне накоплений, обработки и передачи с помощью современных технических средств огромных массивов информации, которая уже становится вместе с наукой важнейшей производительной силой. Интеллектуализация и информатизация производства приводит к полной реорганизации производственных процессов и интеграции различных его этапов. Главным продуктом становится поток знаний и информации, который используется для повышения эффективности процесса производства в целом. При этом не всегда последнее реализуется в увеличении объема производства, в связи с чем, по-новому встают проблемы производительности труда и ее измерения. Важную роль приобретает оптимизация решений на всех уровнях управления, в частности, улучшение использования оборудования, снижение расходов энергии и материалов, рационализация транспортных потоков и т. п.

В этой связи авторы статьи на основе длительного периода исследований предлагают рассматривать инновационно-информационный потенциал как пятый основной фактор производства, находящий свое экономическое выражение в таком показателе как добавленная интеллектуальная стоимость.

Процессы усовершенствования были названы процессами нововведений, а затем инновационными процессами, хотя существуют различные толкования инноваций и инновационных процессов.

Так, еще в 30-е гг. австрийский ученый Й. Шумпетер ввел понятие «инновации» – как изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации промышленности.

По своей сути в кругообороте средств производства инновации приводят к интеллектуализации, механизации и автоматизации производства путем разработок и внедрения новых машин и установок (средств производства), с помощью которых затем совершенствуются все элементы производительных сил, технологий, организация и управление производством, продукты труда, развиваются потребности и процессы потребления, использования и накопления для обеспечения расширенного воспроизводства.

Современные тенденции развития мировой экономики, усиление роли интеллектуального капитала и неосязаемых активов в создании добавленной стоимости требуют поиска новых подходов и разработки новых критериев и факторов стоимости, способных повысить конкурентоспособность компании.

С учетом изложенного предлагается следующая система основных факторов производства и форм дохода от них (табл. 1):

При этом интеллектуальная добавленная стоимость вводится по аналогии с экономической добавленной стоимостью. Авторы выражают надежду, что содержание данной статьи вызовет интерес и окажется стимулом для дальнейшей дискуссии.

Литература

1. Быстров О.Ф., Перцов В.В. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации. – М.: ИНФРА-М, 2009.

2. Демистификация ИТ: что на самом деле информационные технологии дают бизнесу. Под общей редакцией Н. Ер-

Таблица 1
Система основных факторов производства и форм дохода от них

Факторы производства	Земля	Капитал	Труд	Предпринимательская активность	Информационно-инновационный потенциал
Форма дохода	Рента	Процент	Заработная плата	Прибыль	Интеллектуальная добавленная стоимость

мошкина – М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006.

3. Макконнелл П., Брю С. Экономикс. – М.: Республика, 1992.

4. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983.

5. Новицкий Н.И. и др. Управление качеством продукции: Учеб. пособие. — Мн.: Новое знание, 2002.

6. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономикс (дайджест). – М., 1992.

Инновационно-адаптационные проблемы управления трансакционными издержками в корпоративных СЭД

Канчукоев Валерий Огидович
д.э.н., проф.,
Садулаев Бастони Абдул-Мута,
ст. преп.,
кафедра финансового менеджмента
и инвестиций
ФГОУ ВПО «КБГСХА им. В.М. Кокова»,
E-mail: kvo1952@mail.ru

В статье приводятся основные результаты разработок инновационно-адаптационных проблем управления трансакционными издержками в корпоративных СЭД производственных комплексов.

Ключевые слова: корпоративные структуры производственных комплексов; системы электронного документооборота; интеграционные стратегии развития; модели адаптивного поведения к функционированию в условиях интеграции.

Innovation and adaptive management problem transaction costs in corporate EDMS

Kanchukoev V.O., Sadulaev B.A.

The article presents the main results of the development of innovation and adaptation of Control transaction spendest in the corporate SED production complexes.

Keywords: corporate structure of industrial complexes, electronic document management system, the integration strategy of development, models of adaptive behavior to function in conditions of integration.

Собственно стратегию интеграционного варианта адаптивно-го развития корпоративных структур производственных комплексов (КСПК), можно описать в виде системы структурированных и субординированных блоков управленческих решений (см. табл. 1.). Способность адаптироваться к меняющейся рыночной среде - залог выживания и главный критерий эффективности принятия управленческих решений при выборе соответствующих моделей поведения КСПК к функционированию в условиях интеграции (см. табл. 2). Задачи рационализации управления и организации СЭД и оптимизации документопотоков на основе методов ЭММ состоят в нахождении эффективных структур и оптимальных по определенному критерию (в нашем случае критерий – минимизация трансакционных издержек ЭДОУ) путей прохождения документов внутри КС. Логическую структуру адапционных мер предприятия производственного комплекса к интегрированию в КС представим на рис. 1.

Интегрированные объединения или корпоративные структуры в КСПК - специфический объект управления в сфере контрактных отношений. Мы выделили особенности экономической среды их функционирования в формах холдинга, ассоциации и финансово-промышленной группы.

Так, экономическая среда холдинга характеризуется тем, что экономические среды отдельных участников пересекаются, например, в части акционеров, а экономическая среда управляющей компании холдинга включает в себя экономические отношения всех участников. Экономическая среда ассоциации является объединением экономических сред, например, перекрестного владения акциями, а также за счет общих поставщиков и потребителей. Экономическая среда финансово-промышленной группы включает в себя, как правило, частично пересекающиеся экономические среды отдельных участников корпорации, а также самостоятельную

Таблица 1. Интеграционные стратегии развития КСПК

Блоки	Назначение и содержание
1. Целеполагающие решения	Определяют социально-экономическую ориентацию, основные принципы и приоритеты интегрирования предприятия КСПК в целом (миссию), во внешней среде и в различных областях деятельности
2. Предпринимательские стратегии	Определяют пути и варианты реализации основных целевых установок интеграции (синергетического эффекта), осуществляют позиционирование товаров и услуг, завоевание соответствующих рынков, обеспечивают эффективность использования ресурсов
3. Инвестиционные стратегии	Реализуют технические, социальные и управленческие инновации в совместно организуемой производственной и коммерческой деятельности, адаптируют стратегию развития к интеграционным условиям функционирования
4. Стратегии выживания и поддержания экономической устойчивости	Производственная и коммерческая деятельность, организационные изменения и оптимальные схемы товародвижения, реализация проектов, обеспечивающих финансовую «подпитку» деятельности

среду управляющей компании ФПГ. Очевидно, что сегментация экономических потоков соответствует организационной структуре КСПК, а сегментация управления зависит от сегментации экономических сред и направлений потоков аналитической информации в различных организационных структурах управления (линейно-функциональная, дивизионально-функциональная, матричная, программно-целевая, дивизионально-процессная). Управление КСПК предполагает выделение транзакционных издержек из совокупных затрат, что порождает ряд проблем. Они связаны с определением затрат по моменту, составу и содержанию транзакции, оценкой измерения, бухгалтерским отражением и анализом их эффективности. Нами расширена классификация транзакционных издержек предприятий ПК, параметрические признаки и ряды которых по видам и группам представлены ниже.

Виды транзакционных издержек: поиска информации; ведения переговоров; измерения; спецификации и защиты прав собственности; постконтрактного поведения; коллективного принятия решений; влияния.

Группы транзакционных издержек: проведения внешних проверок на предприятии; отношений с представителями власти; проведения переговоров с партнерами; нарушения деловых обязательств; недоверия; проблем регистрации и лицензирования; доступа к финансовым ресурсам; доступа к помещениям и материальным ресурсам; доступа к источникам деловой информации; юридического и аудиторского сопровождения.

Основу интеграционных связей в КСПК составляют договора и контракты, а сложная иерархия структурного построения КС формирует объемы и структуры транзакций и ТИ, которые необходимо минимизировать через внедрение ЭДОУ.

Таблица 2. Модели адаптивного поведения КСПК к функционированию в условиях интеграции

Что необходимо адаптировать к внешней среде	Модель адаптивного поведения КСПК в условиях интеграции		
	консервативный	активный	смешанный
Товарная политика	Сохраняется прежняя структура выпуска продукции	Ориентация на рынок, свертывание не пользующихся спросом товаров	Расширение объемов выпуска конкурентоспособной продукции, поиск новых видов продукции
Система хозяйственных связей	Приоритет традиционным связям, сложившейся схеме потребителей и поставщиков	Активно осуществляется поиск новых партнеров, расширяется круг поставщиков и потребителей	Опора на традиционную схему партнерских отношений, с постепенным введением новых поставщиков и потребителей
Отношение к инвестиционным проектам	Сворачиваются все инвестиционные программы	Активно осуществляется поиск инвестиций, дающих быстрый эффект	Продолжают финансирование начатых инвестиционных программ
Ориентация на возможные источники финансирования	Ожидание государственной поддержки и льготных кредитов	Ориентация на собственные ресурсы, поиск эффективных инвесторов	Смешанная ориентация на помощь государства с базовой опорой на собственные ресурсы
Организационная структура	Сохранение принятой схемы управления, фрагментарные изменения	Активная перестройка организационной структуры управления, создание дочерних предприятий, самостоятельных филиалов и отделений	Эволюционные изменения в структурной схеме управления, введение новых подразделений и расширение полномочий
Кадровая политика	Осуществляется попытка сохранения кадрового состава в полном объеме	Радикальная политика сокращения персонала	Медленная реакция, политика постепенного, естественного сокращения с сохранением ядра кадрового состава
Стратегическая линия	Стратегия практически отсутствует, цели размыты	Агрессивная стратегия инновационного развития	Стратегия выживания или управления спадом, с возможными вариантами точечных инвестиционных программ



Рис. 1. Структура адаптационных мер предприятия производственного комплекса к интегрированию в КС. (Логическое представление).

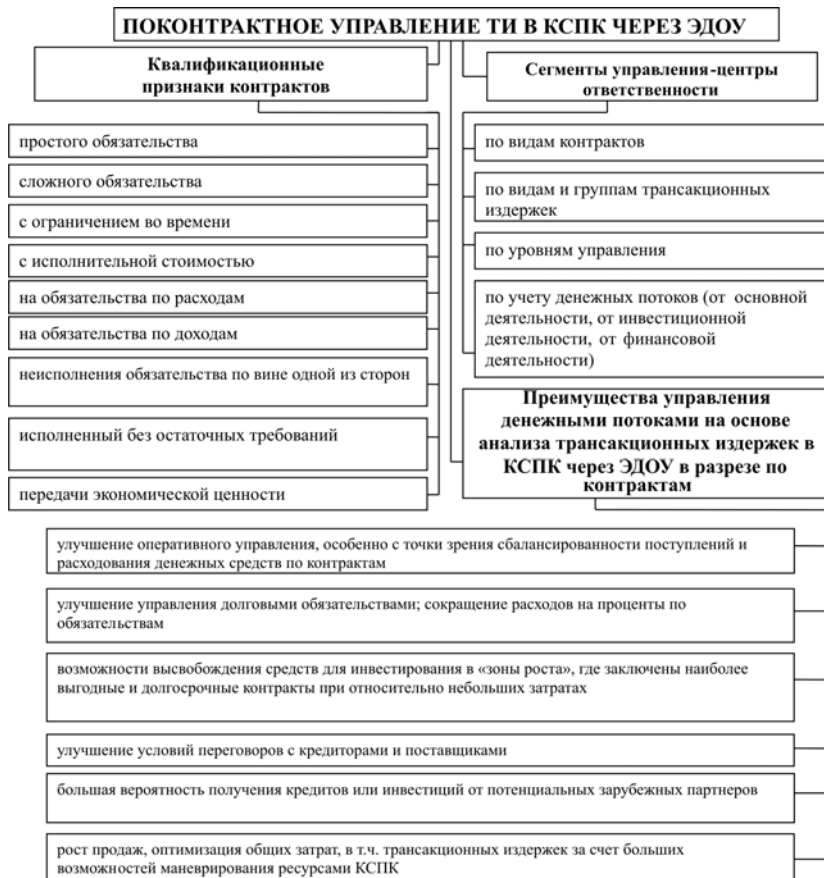


Рис. 2. Концептуальная схема поконтрактного управления транзакционными издержками в КСПК через инновационные СЭД.

Во-первых, контракты необходимо квалифицировать; во-вторых, функциональная специализация КСПК определяет цели детализации экономических сред и их структуру, поэто-

му следует выделить сегменты управления-центры ответственности; в-третьих, важно иметь адекватные инструменты анализа потоков денежных средств в рамках контрактов, что повы-

шает степень финансовой и производственной гибкости КСПК и приводит к эффективному управлению (см. рис. 2.).

В целях эффективного управления контрактными отношениями с выделением и распределением ТИ, возникающих при заключении и исполнении договорных обязательств по контрактам, нами разработана и предлагается к внедрению система управления по центрам ответственности на КСПК.

Данная система управления позволит конкретизировать ТИ по контрактам и дать реальную картину затрат по каждому отдельно взятому обязательству, а, следовательно, и обозначить реальную прибыльность (убыточность) реализации конкретного контракта.

Разрабатываемые методические инструменты анализа влияния факторов на объем, состав и структуру транзакционных издержек в совокупных затратах КСПК по видам функциональной деятельности, по уровням управления, по контрактам и т.п. позволяет получить информацию в целях выявления причин увеличения или снижения транзакционных издержек для обоснования принимаемых управленческих решений.

Все перечисленное - это элементы механизма управления интеграционными связями КСПК, а повышение их эффективности обеспечивается новыми исследованиями ученых и практиков. Останемся на организационно-экономических связях КСПК с внешней средой функционирования для целей внедрения ЭДОУ транзакционными издержками.

В общей совокупности организационно-экономических связей КСПК с внешней средой функционирования, обязательных к планированию и учету (размещению) в ЭДОУ транзакционными издержками можно выделить следующие основные структурные элементы: поставщики рыночной информации; инвесторы; разработчики технологий; поставщики рабочей

силы; поставщики материалов и комплектующих; бизнес-единицы; акционеры; работники; инвесторы и арендодатели; конкуренты; должники; криминальная среда; налоговые органы; финансовые компании; страховые компании; потребители продукции; банки; государственные органы и др.

Известно, что базовой единицей правоотношений, как отмечается в¹ признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Управление трансакционными издержками, обеспечивающими существование интегрированной группы предприятий как единого экономического механизма (в нашем случае - КСПК), является основой механизма управления интеграционными отношениями в рамках контрактов.

Планирование, анализ, оценка и контроль издержек трансакций – важные функции управления для КСПК, поскольку с их помощью происходит обмен экономическими ценностями, как между предприятиями консолидированной группы, так и с внешними агентами. Они являются центром деловых операций и в итоге определяют конечную стоимость контракта. С одной стороны, взаимосвязи или взаимоотношения в КСПК определяются обязательствами по соответствующим схемам экономических потоков при контрактных отношениях. С другой стороны, проблема кон-

трактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, ибо они их снижают или увеличивают.

Из этого следует, что в системе управления, во-первых, контракты необходимо квалифицировать по параметрическим признакам; во-вторых, поскольку отраслевая, функциональная специализация КСПК, организация производства и управления определяют конкретные цели детализации экономических сред и их структуру, целесообразно в системе контрактных отношений выделить сегменты управления-центры ответственности; в-третьих, по нашему мнению, важно иметь адекватные инструменты анализа потоков денежных средств в рамках контрактов, что повышает степень финансовой и производственной гибкости КС и приводит к эффективному управлению.

Таким образом, в целях эффективного управления контрактными отношениями с выделением и распределением трансакционных издержек, возникающих при заключении и исполнении договорных обязательств по контрактам, нами разработана и предлагается к внедрению система управления по центрам ответственности на КСПК (см. рис. 2).

Данная система управления позволит конкретизировать

затраты (в том числе трансакционные издержки) по контрактам и, тем самым, дать реальную картину затрат по каждому отдельно взятому обязательству, а следовательно, и обозначить реальную прибыльность (убыточность) реализации конкретного договора, контракта, поскольку при традиционной системе управления достигнуть такого результата сложно.

Так как в системе управления КСПК выработка экономической информации и ЭДОУ играет важную роль для эффективной оценки организации производства, контроля, прогнозирования и управления хозяйственной деятельностью, а она все еще не оптимизирована.

И, наконец, на рис. 2 приводятся преимущества управления денежными потоками на основе анализа трансакционных издержек в КСПК через ЭДОУ в разрезе по контрактам.

Ссылки

1 Садулаев, Б.А.-М. Исследование проблем организации ЭДОУ в корпоративных структурах: теория и практика. Часть 1 / Б.А.-М.Садулаев, В.О. Канчукоев. - Издательство КБГСХА. - 2008. – 40 с.; Садулаев, Б.А.-М. Исследование проблем организации ЭДОУ в корпоративных структурах: теория и практика. Часть 2 / Б.А.-М.Садулаев, В.О. Канчукоев. - Издательство КБГСХА. - 2009. – 40 с.

Роль инновации и инвестиций в развитии отечественной автомобильной промышленности в условиях кризиса

Касаев Мурат Борисович, к.э.н., доцент НОУ ИНЭП
e-mail: m-kasaev@mail.ru
Парадо Александр Олегович, соискатель НОУ ИНЭП
e-mail: aoparado@mail.ru

Статья посвящена анализу состояния отечественной автомобильной промышленности и роли инноваций в повышении качества продукции. Проведен краткий анализ состояния российского автомобилестроения и перспективы ее развития. Выявлены основные проблемы, препятствующие устойчивому развитию предприятий отечественной автомобильной промышленности.
Ключевые слова: Инновации, новые технологии, автомобильная промышленность, государственная поддержка.

Role of an innovation and investments in development of domestic motor industry in the conditions of crisis

Article is devoted the analysis of a condition of domestic motor industry and a role of innovations in production improvement of quality. The short analysis of a condition of the Russian motor industry and prospect of its development is carried out. The basic problems interfering a sustainable development of the enterprises of domestic motor industry are revealed.
Keywords: the Innovations, new technologies, motor industry, the state support.

Как известно инновации характеризуются введением на рынок совершенно новых либо усовершенствованных продуктов и услуг интеллектуальной деятельности, обладающих более высоким научно-техническим потенциалом, новыми потребительскими качествами, которые со временем становятся объектом для совершенствования.

Инновации и инновационное развитие весьма актуальны для отечественной автомобильной промышленности, которая оказалась на грани банкротства и исчезновения в виду резкого спада покупательской активности в период мирового финансового кризиса.

Сегодня, в век высоких технологий, многие российские автопроизводители, до сих пор продолжают работать по принципу организации производства советского образца, когда предприятие самостоятельно выполняет весь объем работ, от литья деталей, до полной сборки автомобиля, от этого снижается качество продукции и падает спрос.

Вместо каких-либо действий направленных на решение проблем с повышением качества продукции, модернизации производства и внедрения новых технологий, российские авто-производители продолжают выживать за счет государственных субсидий и программ, наподобие государственной программы утилизации. Но это все временное явление, т.к. государство не в состоянии постоянно поддерживать отечественных авто-гигантов, инвестируя миллиарды рублей. Свидетельство такому положению вещей недавнее заявление премьер-министра В. Путина, который предложил главе альянса Renault-Nissan Карлосу Гону увеличить долю в «АвтоВАЗе» до контрольного, 50% плюс одна акция.

Тем временем, отечественные авто-производители продолжают тратить миллиарды на НИОКР без видимого результата (табл. 1.).

Проанализировав вышеприведенную таблицу, можно сказать, что лишь компания «АвтоГАЗ» наиболее эффективно использует затраты на НИОКР, благодаря чему, весьма успешно модернизировал свой модельный ряд и значительно повысил качество выпускаемой продукции. Инновация заключалась в элементарной стратегии замены основных деталей на агрегаты импортного производства. Весь путь, проделанный инженерами «АвтоГАЗа» по модернизации выпускаемой продукции, показан на рис. 1.

Складывая все затраченные усилия и ресурсы, компания «АвтоГАЗ», на выходе получила весьма перспективное авто практически по прежней цене, с разницей всего лишь в 30 тысяч рублей. Оценки экспертов положительные. Машина стала намного динамичней

Таблица 1. Затраты на НИОКР и ТР за 2004 – 2008 гг. (в рублях).

Компании	Период				
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
АвтоВАЗ	2731000000	1215000000	829000000	1128000000	5085000000
АвтоГАЗ	223880000	392266000	7022000	1149000	427000
УАЗ	3102000	447000	2098000	51934000	137757000
КАМАЗ	35082000	61384000	399959000	129428000	212650000

и легче в управлении за счет усилителя руля, мягкому сцеплению, новой коробке передач и доработанной трансмиссии. Комфортней стало и передвижение благодаря современному дизайну.

Не осталась равнодушной к ситуации с отечественной автопромышленностью и инвестиционная компания «ОНЭКСИМ», возглавляемая Михаилом Прохоровым. Компания спроектировала бюджетный автомобиль стоимостью от 8 800 евро. Это совершенно новый легковой автомобиль, сконструированный по инновационным проектам, который планируется пустить в массовое производство уже к 2012 году. По словам М. Прохорова, полностью закончены компьютерные испытания, далее до конца года для технической сертификации, будут представлены несколько моделей, параллельно проектируется первоначальный завод на 10000 автомобилей.

В компании уверены, что благодаря их модели, российская автопромышленность, сможет перейти сразу на две технологические ступени вверх.

По словам конструкторов компании «ОНЭКСИМ», автомобиль будет построен по так называемой модульной схеме. Создаваться автомобильные гиганты не будут, сборка будет идти под заказчика, а инфраструктура будет разбросана по городам, что даст в регионах дополнительные рабочие места гражданам. Основная же экономичность модели заключается в его двигателе, питающийся газом, который намного дешевле бензина и дизельного топлива.

Если отечественные автопроизводители хотят выжить в условиях жесткой рыночной конкуренции, им необходимо применять кардинальные меры, направленные на поиск,



Рис. 1. Схема модернизации автомобиля «Газель».

либо разработку и внедрение новых технологий, например наладка производства электромобилей и автомобилей с гибридными двигателями. Примером решения данной задачи может послужить активность компании «Mazda» в решении данного вопроса.

По данным японского издания «Yomiuri Shimbun», компания «Mazda» ведет переговоры с авто-концерном «Toyota» по вопросу создания гибридных автомобилей. Компания «Mazda» планирует купить у конкурентов необходимые ноу-хау для выпуска гибридных двигателей по образцу «тойотовских» силовых агрегатов. Либо концерн «Toyota» будет продавать «Mazda» свои двигатели.

Концерн «Toyota», является мировым лидером в производстве гибридных автомобилей. Компания выпускает довольно

много моделей с гибридными силовыми агрегатами, которые пользуются большой популярностью во всем мире. У компании «Mazda», автомобилей со своими гибридными двигателями пока нет.

Почему бы компаниям «АвтоВАЗ», «Иж-Авто» и другим российским авто-производителям не провести аналогичные переговоры с концерном «Toyota», тем более что в России уже существуют сборочные цеха японской компании. Тем более, что «Toyota» всегда любила устраивать компаниям конкурентам экскурсии по своим заводам и открыта для сотрудничества и прямого диалога. Да и с точки зрения рисков проект весьма безопасен, так как электромобили пользуются большой популярностью во всем мире ввиду их экономичности и экологичности.

Инновационная система как объект управления

Диваева Эльвира Альфредовна,
к.э.н., доцент кафедры,
НОУ «Институт экономики и предпринимательства»

Основу национальной инновационной системы составляет инновационный потенциал. Сознание важности инновационного потенциала приводит к необходимости выяснения его сущности, содержания и структуры. В статье также раскрываются и другие аспекты, характеризующие инновационную систему как объект управления. Ключевые слова: Инновационный потенциал, инновационная активность; инновационный риск; невосприимчивость к инновациям; научный потенциал; потенциал научно-технических разработок; инновационный цикл; бинарные системы; стратегическое управление; оперативное управление.

The basis of national innovative system is made by innovative potential. The importance of innovative potential leads to necessity of finding-out of its essence, the maintenance and structure. In article other aspects characterizing innovative system as object of management also reveal.

Keywords: Innovative potential, innovative activity; innovative risk; immunity to innovations; scientific potential; potential of scientific and technical workings out; an innovative cycle; binary systems; strategic management; an operational administration.

Инновационное развитие социально-экономических систем независимо от уровня их управления, различий сущности этого явления, форм проявления и методов его осуществления может быть охарактеризовано в основном *тремя составляющими: 1) инновационным потенциалом; 2) инновационной активностью; 3) экономическими, социальными и экологическими показателями, достигнутыми инновационной деятельностью.*

Справедливости ради следует подчеркнуть, что составляющие иногда считают и другие категории, например, инновационный риск. Но необходимо иметь в виду, что риск может быть учтен и в инновационной активности, и в конкретных результатах (например, экономических), и даже в инновационном потенциале.

Эти составляющие инновационного развития характеризуют возможности (инновационный потенциал), осуществляемый инновационный процесс (инновационная активность) и результаты (экономические, социальные и другие показатели).

Основой инновационного развития экономики в целом и, в частности, социально-экономических систем (регионов, отраслей, федеральных округов, различных сфер деятельности) является *инновационный потенциал*. Его уровень и эффективность использования становятся определяющими в инновационности модернизируемой экономики.

Инновационное развитие экономики на любом уровне управления, в какой бы форме оно ни осуществлялось, какими бы темпами и эффективностью ни отличалось, может быть реализовано в практической плоскости на основе функционирования больших и сложных организационно-управленческих структур с привлечением значительного количества квалифицированных кадровых, материально-технических, финансовых, информационных ресурсов.

На определенном этапе развития общественного производства (экономики) к таким организационно-управленческим структурам можно отнести функционировавшие научно-технический комплекс, научно-производственные объединения, исследовательские и конструкторско-технологические центры, а в настоящее время, в условиях рыночных отношений, к ним могут быть отнесены инновационные системы (национальная, региональные, отраслевые), а также инновационные системы крупных компаний, корпораций, акционерных обществ, если у них развит заводской сектор науки, ведь он (сектор) обладает всеми свойствами, характерными для системы.

Как «исполнители» и проводники задач по инновационному развитию экономики инновационные системы всех уровней управления опираются на инновационный потенциал, т.е. основу национальной инновационной системы, региональных и других инновационных систем составляет инновационный потенциал.

Сознание важности инновационного потенциала приводит к необходимости выяснения его сущности, содержания и структуры. Причем его содержание во всех случаях звучало бы в одном или почти в одном ключе. Для такого отступления имеются веские основания, которые обнаруживаются даже при поверхностном анализе различных подходов к определению его сущности. Вопросам формирования потенциала, и в частности инновационного, в экономической литературе уделяется достаточно много вни-

мания, однако существующие подходы, зачастую, носят отрывочный и противоречивый характер. Во многих исследованиях авторы концентрируют свое внимание на изучении отдельных сторон инновационного потенциала, поэтому в литературе представлены различные определения, которые недостаточно соотносятся между собой

Проведенный анализ отдельных подходов [1,2,3,5] по выявлению сущности инновационного потенциала свидетельствует о наличии неоднозначности в ее трактовке и, естественно, о различиях в подходах к оценке уровня инновационного потенциала, что в значительной мере затрудняет выработку конкретных практических рекомендаций по его формированию и эффективному использованию и, таким образом, негативно сказывается на конечных результатах инновационной деятельности, на эффективности управления.

Неоднозначность сущности инновационного потенциала в этих подходах, если обобщить, проявляется в следующем: в общей, обобщенной и узкой интерпретации его содержания.

Общим для всех проанализированных подходов (точек зрения) является отсутствие учета *восприимчивости к нововведениям*. Невосприимчивость к инновациям проявляется во многом: коллективном и индивидуальном сопротивлении, нежелании руководителей предприятий и работников управленческих структур заниматься инновациями под разными предлогами (отсутствие финансовых ресурсов и необходимого оборудования, несвоевременность и невысокая их эффективность и др.)

Невосприимчивость к инновациям объясняется многими обстоятельствами. К их числу следует отнести: непонимание важности и роли инноваций в социально-экономическом развитии; некомпетентность

многих работников управленческого аппарата предприятий и властных структур в вопросах инновационного развития; низкий уровень информированности населения о социально-экономическом значении нововведений. Сюда же необходимо отнести недостаточность на уровне предприятий инновационных подразделений, занимающихся экономическим обоснованием инноваций и их продвижением к внедрению, к широкому распространению с учетом требований рынка.

Перечисленные и иные обстоятельства, препятствующие реализации инноваций и, в конечном счете, приводящие к общей невосприимчивости инноваций, относятся к морально-психологическим и отчасти к организационным факторам. В решении проблемы инновационного развития регионов, отраслей и предприятий морально-психологические факторы становятся важнейшими, требующими их учета при определении сущности инновационного потенциала, оценки его уровня и эффективности использования.

С учетом этого, более конкретно инновационный потенциал представляет собой готовность по ресурсам (научно-техническим, производственным, трудовым, финансово-экономическим) и восприимчивость страны, регионов, отраслей, научно-производственных комплексов и предприятий к нововведениям (инновациям).

Из этого определения вытекает *структура (составляющие)* инновационного потенциала. Наиболее полно и конкретно раскрыть сущность инновационного потенциала можно выявлением его структуры, составляющих его элементов.

Эти составляющие инновационного потенциала в том или ином разрезе дифференцированно анализируются, но с точки зрения составляющих инновационного потенциала недостаточно изучены, а некоторые аспекты пока остаются незатро-

нутыми. К недостаточно изученным составляющим следует отнести научный потенциал, малоизученным - потенциал научно-технических разработок и к неизученным - морально-психологическую подготовленность к восприятию инноваций (нововведений).

С точки зрения разработки методов анализа, форм обобщения, доступности информации, частоты анализа, компетентности специалистов и возможностей применения математического аппарата для обоснования выводов на данном этапе к важнейшим составляющим инновационного потенциала следует отнести: *научный потенциал, потенциал научно-технических разработок, восприимчивость нововведений*. Именно по этим трем составляющим очень мало методолого-методических разработок. Определение сущности понятия «инновационный потенциал» во всех анализируемых подходах сводится к возможностям, ресурсам, выраженным в форме таких составляющих, как кадровая, организационная, материально-техническая, информационная (иногда в виде объектов интеллектуальной собственности).

Все эти составляющие необходимо привести в движение, причем эффективное, в целях достижения инновационности экономического развития, что может быть достигнуто на основе их совместного движения и согласованного взаимодействия и функционирования. Согласованное взаимодействие и взаимоотношение составляющих инновационного потенциала с использованием правовых актов, нормативных и методических материалов, финансовых ресурсов образует единое целое, т.е. систему.

Естественно, возникает проблема управления системой, в данном случае инновационной, а это в свою очередь приводит к необходимости разработки методологии управления, его моделей, конкретных методов и

инструментария. Другими словами, инновационная система становится объектом управления со всеми отсюда вытекающими особенностями, аспектами, вопросами и задачами, относящимися к эффективности ее развития и функционирования, а в отдельных случаях и ее формирования (например, некоторых региональных инновационных систем).

Характеристика инновационной системы как объекта управления включает несколько аспектов различного характера по своему содержанию, лежащих, на первый взгляд, в разной плоскости, но взаимосвязанных между собой и дополняющих друг друга.

К таким аспектам следует отнести: 1) *учет стадийности инновационного цикла*; 2) *четкое представление специфики инновационных работ, причем в двух измерениях: особенности инновационной деятельности и ее результатов (новшеств продуктивных, организационных)*; 3) *раскрытие особенностей управления инновационной системой*; 4) *обоснование соотношения усилий по стратегическому и оперативному управлению*.

Управлять каким-либо процессом, системой можно только тогда, когда известны основные направления их развития, познаны особенности и закономерности объекта управления. Поэтому рассмотрим эти аспекты более подробно.

В разработке методологии управления инновационной системой и методико-практических рекомендаций, направленных на повышение его эффективности, многое зависит от инновационного цикла, от его многостадийности и разноэтапности, правильного выявления границ его составных частей и их содержания, а также познания закономерностей их развития (*первый аспект*).

Важной характеристикой инновационного цикла является рассмотрение его как последовательного и непрерывного

процесса, совершающегося во времени и состоящего из логически взаимосвязанных стадий этапов.

Этот аспект имеет важнейшее значение при формировании и развитии региональных инновационных систем. Априори можно сказать, что регионы РФ неоднозначны, неравнозначны по возможностям инновационного развития, причем не во всех регионах выполняется весь инновационный цикл. Во многих регионах осуществляется лишь использование инновации, т.е. цикл ограничивается уровнем стадии «производство», имеющее лишь серийные конструкторские подразделения, осуществляющие незначительные конструкторско-технологические изменения. В некоторых регионах иногда осуществляются и этапы конструкторско-технологических разработок.

В любом случае такая дифференциация стадий и этапов инновационного цикла должна быть учтена при разработке основ управления конкретной региональной инновационной системой.

С точки зрения учета специфики управления рассматриваемой сферой и выбора адекватных методов, а также разработки комплекса мер научно-методического, организационного, правового, экономического и информационного характера для полной характеристики инновационной системы как объекта управления очень важен *второй аспект*, раскрывающий *особенности инновационной деятельности и работ, направленных на создание новшеств*.

Инновации имеют ряд уникальных особенностей, что делает управление ими отличным от руководства другими сферами человеческой деятельности. При этом следует разграничить две группы особенностей: первая группа характерна для инновационной деятельности; вторая - для инновации (новств) [4].

К первой относятся следующие особенности:

- содержание инновационных работ как отдельных работников, так и всей организации постоянно меняется;

- разработчиков инноваций характеризуют ярко выраженная индивидуальность, пылкость, инициативность, а их отношение к дисциплине в корне отлично от обычно, традиционно требуемого в организациях (предприятиях);

- большинство работ по инновации носит относительно кратковременный характер. Учитывая это, организация должна располагать работами (проектами) правильно подобранной сложности, чтобы постоянно сохранять свой основной квалифицированный персонал;

- в подразделениях, работающих по созданию инноваций (новшеств), ярко проявляется признание профессиональной компетенции независимо от официального статуса работников;

- очень трудно правильно установить критерий и показатели оценки эффективности деятельности отдельных разработчиков новшеств.

Вторая группа особенностей относится к новшествам, т.е. к результатам инновационной деятельности. Важнейшей особенностью новшеств является их неопределенность, степень риска и вероятность положительного исхода. Часто на отдельных этапах исключительное трудно предсказать, что будет получено в ходе инновационных исследований. Нередко существует возможность несоответствия между характером получаемой научно-технической информации и экономическими условиями её производственного использования. Высокая степень вероятности сохраняется даже в том случае, когда ведется целенаправленный поиск и исследователи ждут определенного результата. При этом степень вероятности бывает неодинакова для всех видов исследований. Степень вероятности получения

положительных результатов в зависимости от вида и характера инновационных исследований находится ориентировочно в пределах 5-95% [4].

К важнейшим особенностям инновационных работ относятся их уникальность и неповторимость как процесса поиска, так и результатов, неопределенность сроков получения результатов и затрат, множество путей и методов достижения одних и тех же целей, а также необходимость значительного количества специальных дорогостоящих экспериментальных установок, аппаратуры, приборов и материалов.

К особенностям инноваций следует отнести возможность многократного использования результатов одного исследования в различных отраслях народного хозяйства, а также общедоступность и неприисваиваемость («бесплатность» для части потребителей) результатов инновационных разработок. Особенностью научных исследований является сложность их проведения, требующая наличия высококвалифицированных кадров, владеющих диалектическим методом и имеющих ряд специфических качеств.

Эти особенности инноваций (новшеств) во многих случаях оказывают влияние на способность, восприимчивость общества практически использовать инновационное знание. А это, в свою очередь, должно найти отражение в методах планирования инноваций, их финансирования, оценки и контроля, т.е. учитываться при управлении инновационным процессом, в целом инновационной системой любого уровня управления.

Рассмотренные аспекты, характеризующие инновации в содержательном (предметном) плане, лежат в основе практики отбора инновационных тем (проектов), их прогнозирования и планирования, финансирования, стимулирования и оценки эффективности, а также определения необходимых инновационных инвестиций.

Эффективное управление инновационной системой во многом зависит от *третьего аспекта*, т.е. от четкого выявления особенностей управления рассматриваемой сферой, правильного определения границ и области его форм.

В условиях рыночных отношений в силу ряда объективных причин, условий и факторов (усложнение общественных потребностей, быстрое обновление новшеств, их наукоемкость и др.), независимо от степени совершенства системы управления народным хозяйством, общественным производством, необходим дополнительный специальный механизм воздействия на инновационный процесс.

О необходимости специального механизма, специфичного контура воздействия на инновационные преобразования свидетельствуют и субъективные причины, нашедшие выражение в отставании инновационного развития, неправильном выборе его приоритетов, даже в невосприимчивости инноваций и др.

Это означает, что в общественном производстве, народном хозяйстве могут и должны функционировать две взаимосвязанные системы управления инновационной системой.

Первая – это общая система управления общественным производством, экономикой в целом. В этом случае управление инновационной системой рассматривается как составная часть всей системы управления народным хозяйством страны или региональным экономическим развитием.

Эта система, призванная решать проблемы общественного производства, экономики в целом, одновременно, в известной мере, косвенно (опосредованно) стимулирует инновационное развитие. Ее можно назвать как экзогенную (внешнюю) систему управления инновационным процессом.

Вторая – эта система управления непосредственно самим

инновационным процессом. Она может быть названа эндогенной (внутренней) системой управления инновационным процессом.

Система управления непосредственно самим инновационным процессом, управление инновационной системой значительно отличается от управления другими социально-экономическими системами по своим целям, содержанию, функциям, принципам и методам, а также по конкретным мерам, направленным на повышение эффективности ее функционирования.

В соответствии с таким методологическим подходом к данному объекту управления адекватными, дифференцированными в частности, должны быть и принципы управления, отражающие особенности целей, содержания и задач функционирования инновационной системы.

Это означает, что управление инновационной системой (национальной, региональной, отраслевой и др.) должно осуществляться на основе известных общих принципов управления и специфических принципов, обусловленных особенностями инноваций и содержанием инновационной деятельности. Последние в научном плане очень важны для формирования непосредственно самой системы управления инновационными преобразованиями, т.е. для построения эндогенной структуры управления инновационной системой.

Среди этих аспектов, характеризующих инновационную систему как объект управления и определяющих специфику его методологии, конкретных методов и инструментария, не очень заметным является *четвертый аспект – обоснование соотношения усилий по стратегическому и оперативному управлению*.

Хотя сочетание этих терминов в такой формулировке фигурирует нередко, например, при рассмотрении различных

проблем (инвестиционных, развития отраслей или регионов, финансовых и других), но тем не менее в большинстве случаев это сводится к интересному, логическому обоснованию необходимости такого разграничения без каких-либо конкретных рекомендаций, без попыток оценки их количественного соотношения.

В данном случае лишь в методологическом плане сделана попытка количественного разграничения соотношений затрат на стратегическое и оперативное управление инновационной системой. При этом однозначно (априори) можно сказать, что для эффективного функционирования инновационной системы необходимо обоснованно распределять затраты (или усилия) и на оперативное, и на стратегическое управление. Несоотносительность затрат между ними может привести к весьма отрицательным результатам функционирования инновационной системы со всеми отсюда вытекающими нежелательными последствиями экономического, информационного и морально-психологического, а также даже политического и оборонного характера, если идет речь о национальной инновационной системе.

Естественно, возникает вопрос: как определить границы обоснованного соотношения между затратами (усилиями) по оперативному и стратегическому управлению?

Для ответа на этот вопрос применительно к инновационной системе обратимся к основам теории устойчивости бинарных систем. Систему управ-

ления (в данном случае инновационную систему) можно представить как бинарную, состоящую из двух подсистем: *подсистема стратегического управления и подсистема оперативного управления*.

Основа теории устойчивости бинарных систем заключается в следующем: чтобы бинарная система была устойчивой, каждая из составных ее частей должна быть не более в два раза меньше, чем другая. Другими словами, каждая из составляющих частей должна составлять не менее 1/3. Применительно к инновационной системе это означает следующее: система управления инновационным развитием будет устойчивой, если не менее 1/3 затрат (усилий) направляется на стратегическое управление и столько же на оперативное управление. А оставшаяся 1/3 затрат может и должна распределяться с учетом конкретной обстановки, условий и факторов между стратегическим и оперативным управлением.

Не вдаваясь в подробности по определению стратегичности и оперативности тех или иных затрат, отметим, что некоторые затраты (усилия) в нашем случае без особых обоснований безоговорочно можно отнести к стратегическим. Например, затраты на создание условий для инновационной восприимчивости.

Легкость такого четкого определения можно объяснить тем, что в настоящее время ни на федеральном, ни на региональном уровне проблемой инновационной невосприимчивости никто не занимается, а необходимость в этом не вызыва-

ет сомнений и ее решение будет продолжительным.

К этой категории можно отнести и некоторые другие затраты, а по многим из них, конечно, необходимо обоснование, порой основательное.

Но если подойти аналитически грамотно, то по всем подсистемам, элементам и составляющим инновационной системы такая работа, дифференциация затрат реально может быть осуществлена. И в конечном счете обоснованное определение соотношения усилий между этими видами управления будет способствовать эффективному управлению инновационной системой, в том числе региональной.

Литература

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.
2. Конкурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
3. Лисин Б.К., Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование. // Инноваций. 2002. №7.
4. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 176 с.
5. Смирнова Г.А., Титова М.Н., Мазур Е.П., Смирнов Я.В. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации // Инновации – 2001. - №7.

Формирование целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов

Тебекин Алексей Васильевич, д.т.н., д.э.н., Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (tebekin_63@mail.ru), тел. 8-916-359-78-09

Ломакин Олег Евгеньевич, к.т.н., Московский городской центр инноваций и высоких технологий

Норкина Анна Николаневна, Институт инновационного менеджмента НИЯУ МИФИ

Проанализированы существующие критерии оценки эффективности, которые потенциально могут быть применены для решения задачи управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов. Сформирована целевая функция эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов призванная отразить обоснованность и результативности использования инструментов управления качеством при реализации проектов создания и развития бизнес-инкубаторов на основе комплекса факторов, задействованных в управлении качеством.

Ключевые слова. Целевая функция эффективности, управление качеством проектов, создание и развитие бизнес-инкубаторов.

Existing criteria of an estimation of efficiency which can be potentially applied to the decision of a problem of quality management of projects of creation and development of business incubators are analysed. Criterion function of a management efficiency by quality of projects of creation and development of business incubators called to reflect validity and productivity of use of tools of quality management is generated at realisation of projects of creation and development of business incubators on the basis of a complex of the factors involved in quality management.

Keywords: Efficiency criterion function, quality management of projects, creation and development of business incubators.

В современных условиях развития отечественной экономики государство все большее внимание уделяет такой форме стимулирования инновационной активности как создание и развитие бизнес-инкубаторов.

Создание бизнес-инкубаторов в Российской Федерации в докризисный период приобрело масштабы заметного социально-экономического явления, призванного повысить эффективность отечественной экономики.

Анализ опыта реализации инновационных проектов создания и развития бизнес-инкубаторов в нашей стране позволяет выявить ряд особенностей в их эволюционном развитии.

Во-первых, обращает на себя внимание инновационный характер развития бизнес-инкубаторов, следствием которого является широкий спектр направлений их экономической деятельности, отражающий индивидуальный характер осуществляемых работ и затруждающий (в силу специализации) процессы управления ими.

Во-вторых, характер развития бизнес-инкубаторов, подобно созданию свободных экономических зон свидетельствует о том, что развиваемые направления бизнеса нередко существенно отличаются от первоначально запланированных. Это также приводит к существенным сложностям в реализации процессов управления.

Следовательно, индивидуальность и неопределенность реализации проектов создания и развития бизнес-инкубаторов снижает эффективность использования привлекаемых в них инвестиционных ресурсов, с одной стороны.

С другой стороны, опыт создания и развития бизнес-инкубаторов в различных регионах России позволил выявить ряд существенных закономерностей.

Во-первых, при всем многообразии реализуемых в бизнес-инкубаторах предпринимательских идей, сам процесс реализации проектов создания и развития бизнес-инкубаторов приобрел множественный характер, а значит, содержит ряд стереотипных черт, в первую очередь, связанных с характером ресурсного обеспечения инновационной деятельности.

Во-вторых, формализация этапов проектов создания и развития бизнес-инкубаторов также говорит о возможности выделения в этих этапах общих (эквивалентных) черт, позволяющих реализовать цикличное улучшение осуществления проектов, носящих инновационный характер.

Указанные общие черты реализации инновационных проектов создания и развития бизнес-инкубаторов свидетельствуют о возможности совершенствования процессов использования ресурсов, выделяемых на осуществление проектов, с одной стороны, и повышение эффективности получаемых результатов деятельности бизнес-инкубаторов за счет совершенствования процессов проектного управления, с другой стороны.

Таким образом, инновационные проекты создания и развития бизнес-инкубаторов следует рассматривать как рыночный продукт, потребность которого обусловила множественность этих проектов.

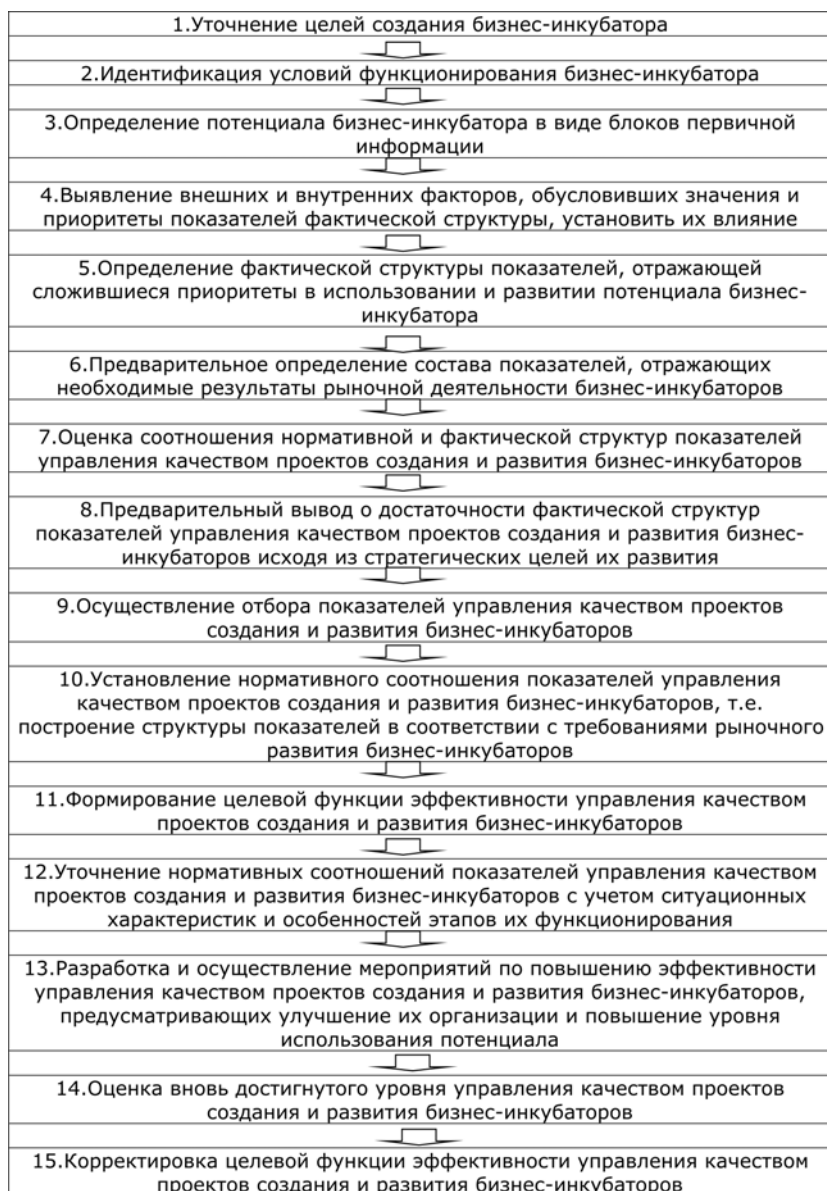


Рис.1. Алгоритм формирования целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов.

Несоответствие между рыночной потребностью в инновационных проектах создания и развития бизнес-инкубаторов и возможностями управления этими проектами, осложненными мировым экономическим кризисом, требует развития методологии управления качеством инновационных проектов создания и развития бизнес-инкубаторов.

При формировании целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов были проанализированы существующие критерии оценки эффективности, ко-

торые потенциально могут быть применены для решения задачи управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов.

В основу формирования целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов легли следующие принципы:

- обязательность оценки управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов с целью контроля эффективности их развития;
- проведение оценки управления качеством проектов со-

здания и развития бизнес-инкубаторов на основе совокупности обобщенных показателей, имеющих иерархическую структуру;

- методический подход к оценке управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов, учитывающий изменения условий деятельности предприятия;

- практичность подхода к оценке управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов.

В соответствии с выделенными принципами процесс формирования функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов можно представить в виде алгоритма приведенного на рис. 1.

Комментируя алгоритм, представленный на рис. 1, необходимо отметить, что для обоснования нормативной структуры показателей целесообразно рассматривать такую схему развития бизнес-инкубатора, при которой удовлетворение запросов потребностей рассматривается как условие эффективного расширенного воспроизводства. То есть, производственно-хозяйственная деятельность бизнес-инкубатора должна быть постоянно ориентирована на создание рыночного продукта большей полезности (процессный подход).

Традиционно общим условием, при котором согласуются экономические интересы производителя и потребителя товара, рассматривается превышение прироста полезности (E) товара над приростом цены на товар (C) и превышение прироста цены на товар над приростом производственных и сбытовых издержек (S):

$$\Delta E > \Delta C > \Delta S \quad (1).$$

При практической реализации системы неравенств (1) для развития бизнес-систем используются следующие основные стратегии:

- увеличение полезности производимого продукта E без

соответствующего роста издержек S;

- сохранение достигнутого уровня полезности E при сокращении издержек S;

- переход на иной уровень полезности E и цены C при соблюдении неравенства (1).

Опираясь на положения системы управленческого учета direct costing и факторного анализа эффективности экономических систем, для оценки эффективности функционирования бизнес-инкубаторов можно использовать расширенную по сравнению с моделью (1) систему неравенств:

$$T_p > T_v > T_o > T_i > T_c, \quad (2)$$

где T_p - темп роста балансовой прибыли;

T_v - темп роста выручки за реализованную продукцию;

T_o - темп роста объема производства продукции;

T_i - темп роста общих издержек;

T_c - темп роста численности задействованного персонала.

При формировании нормативной структуры показателей необходимо, во-первых, все разноразмерные показатели привести к сопоставимому виду и выразить в безразмерных единицах.

Во-вторых, формирование структуры показателей эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов во многом определяется стратегией компании (поскольку управление всегда конкретно и исходит из особенностей состояния управляемого объекта, структура показателей должна отражать условия, в которых существует и действует изучаемый объект.), с одной стороны. С другой стороны, структура показателей должна приближаться к универсальной структуре, чтобы охватить по возможности большее количество практических ситуаций.

В-третьих, при формировании нормативных показателей должен учитываться этап жизненного цикла бизнес-инкубатора, описываемый S-образ-

Таблица 1
Показатели инновационной деятельности организации

№	Группа критериев	Состав критериев
1.	Критерии, связанные с целями корпорации, ее стратегиями, политиками и ценностями	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совместимость проекта с текущей стратегией компании и ее долгосрочными планами. 2. Допустимость изменений в стратегии фирмы с учетом потенциала проекта. 3. Согласованность проекта с представлениями о компании. 4. Соответствие проекта отношению корпорации к риску. 5. Соответствие проекта отношению корпорации к нововведениям. 6. Соответствие временного аспекта проекта требованиям корпорации
2.	Рыночные критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соответствие проекта четко определенным потребностям рынка. 2. Общая емкость рынка. 3. Доля рынка, которую сможет контролировать корпорация. 4. Жизненный цикл продукта в виде товара. 5. Вероятность коммерческого успеха. 6. Вероятный объем продаж. 7. Временной аспект рыночного плана. 8. Воздействие на существующие продукты. 9. Ценообразование и восприятие продукта потребителями. 10. Позиция в конкуренции. 11. Соответствие продукта существующим каналам распределения. 12. Оценка стартовых затрат
3	Научно-технические критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соответствие проекта стратегии НИОКР. 2. Допустимость изменений в стратегии НИОКР с учетом потенциала проекта. 3. Вероятность технического успеха проекта. 4. Стоимость и время разработки проекта. 5. Патентная чистота проекта. 6. Наличие научно-технических ресурсов для выполнения проекта. 7. Возможность выполнения будущих НИОКР на базе данного проекта и новой технологии. 8. Воздействие на другие проекты
4.	Финансовые критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стоимость НИОКР. 2. Вложения в производство. 3. Вложения в маркетинг. 4. Наличие финансов в нужные моменты времени. 5. Влияние на другие проекты, требующие финансовых средств. 6. Время достижения точки безубыточности и максимальное отрицательное значение расходов. 7. Потенциальный годовой размер прибыли. 8. Ожидаемая норма прибыли. 9. Соответствие проекта критериям эффективности инвестиций, принятым в компании
5.	Производственные критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Новые технологические процессы. 2. Достаточная численность и квалификация производственного персонала. 3. Соответствие проекта имеющимся производственным мощностям. 4. Цена и наличие материалов. 5. Производственные издержки. 6. Потребности в дополнительных мощностях
6.	Внешние и экономические критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможные вредные воздействия продуктов и технологии. 2. Влияние общественного мнения. 3. Текущее и перспективное законодательство. 4. Воздействие на уровень занятости

ной кривой развития¹ и отражающий закономерности его эволюции.

В-четвертых, при формировании целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов большое значение приобретает ранжирование показателей, отражающее приоритеты различных стратегий, фаз жизненного цикла и конкретных изучаемых ситуаций для оцениваемой системы.

Таким образом, мы получаем нормативный состав и приоритетность показателей, отражающих эффективность управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов.

Опираясь на результаты выполнения блоков 1-8 алгоритма (рис. 1), осуществим отбор показателей управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов (блок 9 алгоритма).

В общем случае, для оценки инновационной деятельности любого предприятия (в том числе бизнес-инкубатора) могут быть использованы показатели, представленные в табл. 1.

Тогда критерий эффективности инновационной деятельности бизнес-инкубатора $K_{ид}$, определяемый показателями, представленными в табл. 1, будет иметь вид:

$$K_{ид} = (K_{зп})^{\alpha_1} \cdot (K_{пд})^{\alpha_2} \cdot (K_{по})^{\alpha_3} \cdot (K_{сп})^{\alpha_4}, \quad (3)$$

где $K_{зп}$ – групповой критерий затратных показателей инновационной деятельности бизнес-инкубатора,

$K_{пд}$ – групповой критерий показателей динамики инновационных процессов бизнес-инкубатора,

$K_{по}$ – групповой критерий показателей обновляемости портфеля инноваций бизнес-инкубатора,

$K_{сп}$ – групповой критерий структурных показателей инновационной деятельности бизнес-инкубатора,

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$ – весовые коэффициенты групповых критериев инновационной деятельности бизнес-инкубатора.

В общем виде критерий эффективности инновационной деятельности бизнес-инкубатора можно представить в форме модели:

$$K = \prod_i K_i^{\alpha_i}, \quad (4)$$

Групповые критерии инновационной деятельности бизнес-инкубатора K_j определяются с помощью взвешенных аддитивных моделей вида:

$$K_j = \sum_i \beta_i \cdot K_{ji} \quad (5)$$

где K_j – групповой критерий оценки инновационной деятельности бизнес-инкубатора по j -ой группе показателей;

β_{ji} – весомость i -го показателя инновационной деятельности бизнес-инкубатора по j -ой группе,

K_{ji} – оценки частных i -х показателей инновационной деятельности бизнес-инкубатора по j -ой группе, определяемые соотношением:

$$K_{ji} = \left[\frac{G_{ji}^f}{G_{ji}^b} \right]^\gamma, \quad (6)$$

G_{ji}^f – фактическое значение i -ого показателя инновационной деятельности бизнес-инкубатора по j -ой группе,

G_{ji}^b – базовое (нормативное) значение i -ого показателя инновационной деятельности бизнес-инкубатора по j -ой группе,

γ – индекс инверсии оценки частных i -ых показателей инновационной деятельности бизнес-инкубатора по j -ой группе, равны +1 при целесообразности максимизации оценки частного показателя, и -1 при целесообразности максимизации оценки частного показателя.

Отдавая должное существующей системе показателей оценки инновационной деятельности (табл. 1), нельзя не отметить целесообразность применения для оценки эффективности управления качеством

проектов создания и развития бизнес-инкубаторов метод перечня критериев², традиционно используемый для отбора и оценки проектов (табл. 2).

При этом критерии комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности бизнес-инкубаторов, определяемые методом перечня критериев, могут быть определены по аналогии с критериями эффективности инновационной деятельности бизнес-инкубатора с помощью моделей вида (3) – (6).

Для оценки эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов необходимо также рассмотреть критерии качества управления любой бизнес-структурой.

Общая схема управления качеством любой бизнес-структуры представлена на рис. 2.

Рассматривая управление качеством предприятия (блок 1 рис. 1), нельзя не отметить целесообразность использования в целевой функции эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов показатели оценки эффективности исполнения проектов, основанные на управлении качеством (табл. 3), предложенные Кузнецовым Г.В.³ При этом в качестве проектов, реализуемых бизнес-инкубаторами, следует рассматривать создание и развитие инновационных бизнес-единиц в сфере малого предпринимательства.

Показатели оценки эффективности исполнения проектов, основанные на управлении качеством (табл. 3), при их включении в целевую функцию эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов, могут быть интегрально оценены с помощью модели (4).

Следует признать, что показатели оценки эффективности исполнения проектов, основанные на управлении качеством, и свидетельствующие о точности, стабильности и настроен-

ности процессов могут быть использованы при внедренной системе менеджмента качества, демонстрируя стабильно высокие показатели. Но показатели табл.3 не отражают в полной мере сам процесс внедрения системы менеджмента качества при реализации проектов создания и развития бизнес-инкубаторов.

В этой связи представляется целесообразным включить в целевую функцию эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов показатели эффективности внедрения системы менеджмента качества в инновационные проекты создания и развития бизнес-инкубаторов.

В качестве основы формирования критерия эффективности внедрения системы менеджмента качества в инновационные проекты создания и развития бизнес-инкубаторов будем рассматривать критерий:

$$K_{\text{смк}} = f(P_0, P_1, T_0, T_1, N_0, N_1, Q_0, Q_1, Y_0, Y_1, U_0, U_1) \quad (7)$$

P_0, P_1 – прибыль бизнес-инкубатора до и после внедрения системы менеджмента качества,

T_0, T_1 – среднее время реализации инновационного проекта до и после внедрения системы менеджмента качества,

N_0, N_1 – количество привлеченных (созданных) бизнес-инкубатором бизнес-единиц до и после внедрения системы менеджмента качества,

Q_0, Q_1 – количество реализуемых с помощью бизнес-инкубатора инновационных проектов в единицу времени до и после внедрения системы менеджмента качества,

Y_0, Y_1 – количество созданных с помощью бизнес-инкубатора рабочих мест в единицу времени до и после внедрения системы менеджмента качества,

U_0, U_1 – народно-хозяйственная эффективность, обеспечиваемая созданными с помощью бизнес-инкубатора бизнес-единиц в единицу времени до и

Таблица 2
Показатели метода перечня критериев

№	Группа показателей	Состав показателей
1	Затратные показатели	1.1. Удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, которые характеризуют показатель наукоемкости продукции фирмы; 1.2. Удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау; 1.3. Затраты на приобретение инновационных фирм; 1.4. Наличие фондов на развитие инициативных разработок
2	Показатели, характеризующие динамику инновационного процесса	2.1. Показатель инновационности ТАТ, 2.2. Длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии); 2.3. Длительность подготовки производства нового продукта; 2.4. Длительность производственного цикла нового продукта
3	Показатели обновляемости	3.1. Количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов; 3.2. Показатели динамики обновления портфеля продукции; 3.3. Количество приобретенных (переданных) новых технологий (технических достижений); 3.4. Объем экспортируемой инновационной продукции; 3.5. Объем предоставляемых новых услуг
4	Структурные показатели	4.1. Состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических структурных подразделений (включая экспериментальные и испытательные комплексы); 4.2. Состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции; 4.3. Численность и структура сотрудников, занятых НИОКР; 4.4. Состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.



Рис.2. Общая схема управления качеством бизнес-структуры.

Таблица 3
Частные показатели оценки эффективности исполнения проектов, основанные на управлении качеством

№	Содержание критерия	Функциональное выражение
1	Настроенность процессов проекта – определяется по среднеквадратическому отклонению значений параметров проектов с введением поправок по коэффициенту Стьюдента с учетом объема проектов и соотношения стоимости проектов и стоимости проведения мониторинга и выполнения контрольных оценок по ним	$K_n = \frac{(x_0 - x_n)}{T}$ <p> x_0 – среднее значение контролируемого параметра, x_n – номинальный уровень центра настройки, T – диапазон допусков области номинала, Π_n – порог настроенности </p> $\Pi_n = \frac{\sigma(x) \cdot t_{\beta}}{T \cdot \sqrt{n}}$ <p> $\sigma(x)$ – среднеквадратическое отклонение значения контролируемого параметра проекта, t_{β} – коэффициенту Стьюдента. N – объем выборки однотипных процессов проекта </p>
2	Точность процессов проекта определяется по параметрам выборочного разброса параметров проектов по критерию Пирсона в зависимости от объема и степени сложности (трудоемкости) выполняемых в рамках проектов работ	$K_m = \frac{T - 2 \cdot \chi(x_0 - x_n)}{2 \cdot \chi}$ <p> χ – толерантный множитель, определяемый объемом выборки, требуемой надежностью информации и приемлемостью результатов процессов, Π_m – порог оценки точности </p> $\Pi_m = \sqrt{\frac{n-1}{\chi^2}} \cdot t_{\beta}$ <p>где χ^2 – оценка распределения по критерию Пирсона</p>
3	Стабильность процессов по настроенности определяется по показателям выборочной стабильности при выполнении однотипных процессов с использованием поправок по критерию Фишера (с учетом объема и степени сложности (трудоемкости) предоставляемых работ)	$K_{c.n.} = \frac{\sigma_{mg}^2(x)}{\sigma_{wg}^2(x)}$ <p> $\sigma_{mg}^2(x)$ – значение межгрупповой дисперсии параметра по различным группам проектов, $\sigma_{wg}^2(x)$ – значение внутригрупповой дисперсии параметра по группе однотипных проектов, F – пороговое значение критерия Фишера для заданного уровня доверительной вероятности, объема проектов в выборках и числа выборок по типам проектов </p>
4	Стабильность процессов по разбросу определяется по показателям выборочной межгрупповой и внутригрупповой дисперсии при выполнении разнородных и смежных работ с использованием поправок по критерию Кохрэна исходя из объема и степени сложности (трудоемкости) выполняемых в рамках проектов работ	$K_{c.p.} = \frac{\sigma_{max}^2(x)}{\hat{a} \cdot \sigma_{wg}^2(x)}$ <p> $\sigma_{max}^2(x)$ – максимальное значение из дисперсий по группам проектов, G – пороговое значение критерия Кохрэна для заданного уровня доверительной вероятности, объема проектов в выборках и числа выборок по типам проектов </p>

после внедрения системы менеджмента качества.

После замены всех размерных величин, входящих в уравнение (7), безразмерными коэффициенты получим, что критерий эффективности внедрения системы менеджмента качества $K_{смк}$ в проекты создания и развития бизнес-инкубаторов имеет вид:

$$K_{смк} = (K_{инп})^{\alpha 4} \cdot (K_{рм})^{\alpha 5} \cdot (K_{нх})^{\alpha 6} \cdot (K_{бе})^{\alpha 3} \quad (8)$$

где $K_{np} = \left[\frac{P_1}{P_0} \right]$ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по прибыли,

$$K_{ep} = \left[\frac{T_1}{T_0} \right] \text{ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по времени реализации инновационных проектов,}$$

где $K_{be} = \left[\frac{N_1}{N_0} \right]$ – коэффициент эффективности привлечения (создания) бизнес-инкубатором новых бизнес-единиц при внедрении системы менеджмента качества,

$$K_{ин} = \left[\frac{Q_1}{Q_0} \right] \text{ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по количеству реализуемых инновационных проектов,}$$

где $K_{pm} = \left[\frac{Y_1}{Y_0} \right]$ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по числу созданных рабочих мест,

$$K_{нх} = \left[\frac{U_1}{U_0} \right] \text{ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по уровню народно-хозяйственной эф-}$$

тивности.

$$K_{нх} = \left[\frac{U_1}{U_0} \right] \text{ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по уровню народно-хозяйственной эф-}$$

тивности.

$$K_{нх} = \left[\frac{U_1}{U_0} \right] \text{ – коэффициент эффективности внедрения в бизнес-инкубаторы системы менеджмента качества по уровню народно-хозяйственной эф-}$$

тивности.

фективности, обеспечиваемой созданными с помощью бизнес-инкубатора бизнес-единиц.

Кроме перечисленных критериев оценки эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов (включая: критерий эффективности инновационной деятельности; показатели метода перечня критериев; критерии оценки эффективности исполнения проектов, основанные на управлении качеством; критерий эффективности внедрения системы менеджмента качества) в целевой функции для учета динамики развития бизнес-инкубаторов целесообразно использовать критерий, характеризующий Z-образный график достижения целей (рис. 3)⁴:

Обозначения: линия 1 - значения параметра (выручки или прибыли) по месяцам, линия 2 - кумулятивная сумма значений параметра по месяцам, линия 3 - итоговые значения параметра за год, представляющий данному месяцу.

$$K_{ДР} = K_{Д1} \cdot K_{Д2}, \quad (9)$$

где $K_{Д1}$ - тангенс угла наклона кумулятивной суммы значений параметра выручки по проектам, сопровождаемым бизнес-инкубатором по месяцам, $K_{Д2}$ - значение коэффициента детерминации линейной аппроксимации кумулятивной суммы значений параметра выручки по проектам, сопровождаемым бизнес-инкубатором по месяцам.

Таким образом, целевая функция эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов может быть представлена в виде:

$$K_0 = \phi_1 \cdot K_{ид} + \phi_2 \cdot K_{пк} + \phi_3 \cdot K_{ук} + \phi_4 \cdot K_{смк} + \phi_5 \cdot K_{др}, \quad (10)$$

где $K_{ид}$ - критерий эффективности инновационной деятельности бизнес-инкубатора;

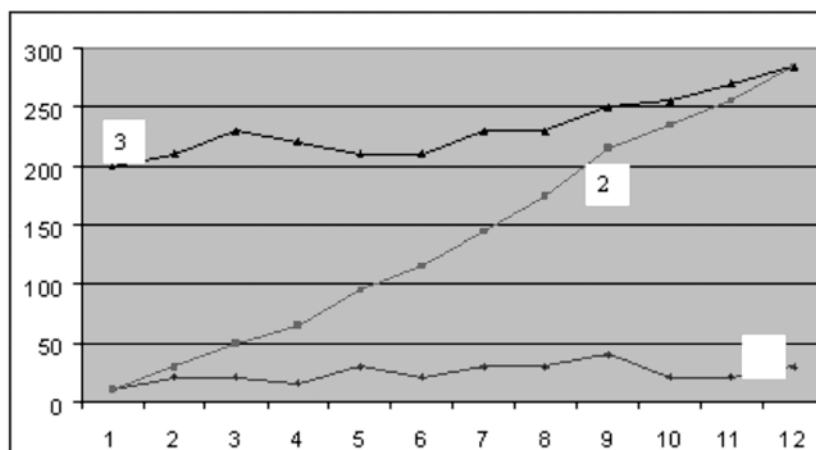


Рис.3. Z-образный график достижения целей.

$K_{пк}$ - критерий эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов по методу перечня критериев;

$K_{ук}$ - критерий оценки эффективности исполнения проектов создания и развития бизнес-инкубаторов, основанный на управлении качеством;

$K_{смк}$ - критерий эффективности внедрения системы менеджмента качества при реализации проектов создания и развития бизнес-инкубаторов;

$K_{др}$ - критерий эффективности динамики развития бизнес-инкубаторов.

$\phi_1, \phi_2, \phi_3, \phi_4, \phi_5$ - весовые коэффициенты критериев эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов $K_{ид}, K_{пк}, K_{ук}, K_{смк}, K_{др}$ соответственно.

Таким образом, сформированная целевая функция эффективности управления качеством проектов создания и развития бизнес-инкубаторов призвана отразить обоснованность и результативности использования инструментов управления качеством при реализации проектов создания и развития бизнес-инкубаторов на основе комплекса факторов, задействованных в управлении качеством.

Литература

1. Пит Панде, Ларри Холп. Что такое «Шесть сигм»? Революционный метод управления качеством. - М.: Букс, 2006.
2. Валевиц Р.П., Пароля О.Б. Управление качеством товаров и услуг. - Мн.: БГЭУ, 2008.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством. - М.: Омега-Л, 2010.
4. Е. Н. Михеева, М. В. Сероштан. Управление качеством. - М.: Дашков и Ко, 2009.
5. Аристов О.В. Управление качеством. - М.: Инфра-М, 2007.

Ссылки:

- 1 Г.С. Альтшуллер. Творчество как точная наука. - М.: Сов. радио, 1979.
- 2 Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.
- 3 Кузнецов Г.В. Управление качеством проектов создания инновационной продукции. Специальность 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью). Автореферат к.э.н. Москва - 2008.
- 4 Ю.И. Ребрин. Управление качеством. - Таганрог: ТРТУ, 2004.

Демографическая экспансия как угроза инновационного развития России

Карманов Михаил Владимирович, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой социально-экономической статистики ГОУ ВПО «Московского государственного университета экономики, статистики и информатики» (МЭСИ), Mkarmanov@mesi.ru

Смелов Павел Александрович, к.э.н., старший преподаватель кафедры социально-экономической статистики ГОУ ВПО «Московского государственного университета экономики, статистики и информатики» (МЭСИ), PSmelov@mesi.ru

В последние годы все чаще и чаще появляются публикации, посвященные тем или иным аспектам демографической экспансии, которая многими авторами очень часть увязывается с современными проблемами инновационного развития общества. В этой связи вопросы прикладного анализа демографической экспансии вызывают большой теоретический и практический интерес. В данной статье рассмотрены некоторые подходы к определению демографической экспансии как объекта научного исследования, построению системы показателей для ее количественной оценки, а также проблемы информационного обеспечения статистического исследования столь сложного общественного процесса.

Ключевые слова: экспансия, демографическая экспансия, демографическая безопасность, инновационное развитие, угрозы инновационного развития.

Karmanov M.V., Smelov P.A..

DEMOGRAPHIC EXPANSION AS A THREAT INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIA

In recent years, increasingly there are publications on this or other aspects of demographic expansion, which many authors are very often linked to contemporary problems of innovative development of society. In this regard, issues of applied analysis of demographic expansion are of great theoretical and practical interest. This article discusses some approaches to the determination of demographic expansion as an object of scientific research, the construction of a system of indicators for assessment, as well as problems of information support statistical study such a complex social process.

Keywords: expansion, population expansion, population security, innovative development, threats to innovation development.

Во все времена экспансия выступала одним из методов, приемов, способов достижения целей государств, групп населения и даже отдельных личностей. В обыденном смысле слова экспансия (по латыни – распространение) – это «расширение сферы господства, влияния, распространение чего-либо за первоначальные пределы (например, территориальная, экономическая, политическая экспансия)» [4]. Приведенное определение свидетельствует о том, что с исторической точки зрения экспансии в большей степени и чаще всего были подвержены территория, экономическая деятельность, политическая власть, бизнес и т.п. Однако в последнее время все чаще и чаще раздаются тревожные голоса о демографической экспансии со стороны, как государств, так и тех или иных этнических общностей и религиозных групп населения. Например, анализ электронных средств массовой информации позволяет привести следующие широко распространенные высказывания.

Шломо Громан в статье «Мусульманки составляют уже треть школьной Брюсселя» отмечает, что «... демографическая экспансия ислама на Запад продолжится. Особенно заметна она в среде молодежи и детей. Уже около трети учениц школ бельгийской столицы составляют мусульманки. Эта цифра была передана гласности агентством «Бельга». Агентство ссылается на исследование бельгийского социолога Мины Бусельмати, собравшей данные по 110 школам и гимназиям в связи со скандалом, который подняло в брюссельской системе образования местное мусульманское лобби» [5].

Депутат Государственной думы Владимир Пехтин, избранный от Приморского края, считает, что «Дальневосточный регион, один из наиболее важных геостратегических плацдармов России, сегодня становится объектом демографической экспансии со стороны соседних государств» [6]. Ему вторят данные социологических опросов населения в Приморском крае, которые показывают, что почти половина респондентов полагают – «Россия в результате китайской демографической экспансии потеряет территории на Дальнем Востоке» [7].

Бывший военный разведчик Игорь Беркут дает прогноз, что через 10–12 лет между Турцией и Украиной неизбежно разразится война за Крым. По его мнению «... к 2017 году мусульмане будут составлять болей третина населения Крыма. ... К демографической экспансии, несомненно, надо добавить и форменное наступление, которое крымские татары постоянно ведут на органы власти полуострова, так как ... уже сегодня крымскими татарами фактически созданы параллельные институты власти. И если официальный Киев поначалу шел даже на сотрудничество с крымскими татарами (для того, чтобы усилить свои позиции в русском Крыму), сейчас крымские татары настолько окрепли, что их стала опасаться даже центральная украинская власть» [8].

Анна Гордон в своей статье «Демография, ассимиляция и закон о возвращении», всесторонне рассуждая о демографической экспансии арабов, пишет: «Многие израильские демографы утверждают, что к 2020 году еврейское большинство населения сократится до 65 процентов. Количество арабских граждан Израиля достигнет двух миллионов. Согласно общепринятым в мире демографическим критериям, если национальное меньшинство составляет более 30 процентов, то государство определяется как бинациональное. (Если же мы будем вести подсчет жителей с уче-

том территорий, то получим в 2020 году всего 40 процентов еврейского населения.) Менее чем через двадцать лет Израиль станет бинациональным государством по определению»[9].

Приведенные выше далеко не все многочисленные высказывания журналистов, писателей, политических и общественных деятелей, а также просто граждан отдельных стран свидетельствуют о том, что проблемы, связанные с осуществлением демографической экспансии в самых разных частях земного шара приобретают все большее и большее звучание. В этой связи возникает объективная необходимость всесторонней характеристики и адекватной статистической оценки происходящих процессов, которые должны опираться на четкое и однозначное определение объекта исследования.

Так что же представляет собой демографическая экспансия как объект прикладного анализа?

Ответ на данный вопрос в некоторой степени дает Жанна Пучинина в статье «Мистическое путешествие Таймураза Козонова». Она отмечает, что «... в политологии есть такое понятие: демографическая экспансия. Поясню на примерах. Всего тридцать лет назад албанцев в Косово было несколько сотен тысяч. Теперь их около миллиона, и они уже одной своей массой выдавливают славян с их территории... Титульная нация Узбекистана исчислялась девятью миллионами, теперь – 19-ю. Те же 30 лет назад чеченцев было 400 тысяч, сегодня их уже более миллиона. В 1962-1963 годах в Чермене, ингушей там было несколько дворов, а за 20 лет стало большинство... В условиях компактного проживания более многодетная генерация неизбежно начнет доминировать, постепенно, но неуклонно вытесняя меньшую»[10].

По сути дела с принципиальной точки зрения Жанна Пучинина сравнивает и отождествляет

демографическую экспансию с общественным процессом, когда в пределах какой-либо рассматриваемой территории (страны, региона, области, населенного пункта и т.п.) одна этническая, религиозная и т.п. популяция людей за счет более высокой рождаемости (многодетности) сначала начинает более быстро расти чисто в количественном отношении, а затем постепенно доминировать и вытеснять исторически коренное население естественным способом, а в ряде случаев и насильственным путем.

Подобная трактовка событий, на наш взгляд, является достаточно точным отражением действительности, однако охватывает не все возможные формы практической реализации или сценарии демографической экспансии. Несомненно, рождаемость это один из важнейших факторов преувеличения количественных размеров собственной популяции. Но ее пропорции относительно других популяций также могут трансформироваться за счет различий в смертности (например, если при прочих равных условиях представители одной этнической группы населения вымирают более интенсивно по сравнению с другой) и миграционного движения жителей. При этом следует учитывать то обстоятельство, что мигранты могут ассимилироваться с коренным населением, принимая его исторические традиции, а могут и не делать этого, занимаясь распространением или насаждением собственного мировоззрения. С учетом данных обстоятельств, по нашему мнению, можно сформулировать следующее более общее определение демографической экспансии.

Демографическая экспансия – это процесс сокращения удельного веса коренных жителей в обществе, а также снижения их роли в политической, социально-экономической и т.п. жизни за счет естественного и миграционного движения

некоренных жителей, не желающих принимать социальные, этнические, религиозные и т.д. устои и традиции, исторически сложившиеся на данной территории.

В данном контексте приходится вести разговор о нескольких вариантах демографической экспансии. С нашей точки зрения в настоящее время в средствах массовой информации и специальной литературе наиболее часто речь идет о внешнем варианте демографической экспансии (например, применительно к нашей стране о возможной «китаизации России»[11]). Обычно он сводится к тому, что за счет миграции некоренное население увеличивает свою долю в обществе, которая также параллельно может наращиваться и за счет естественного движения жителей (посредством более высокого уровня рождаемости по сравнению с коренным населением). При этом некоренное население не ассимилируется с местным населением и не «растворяется» в нем, а проживает в своих анклавах, постепенно уплотняя или расширяя собственное территориальное представительство, все глубже проникая в бизнес, экономическую и политическую деятельность государства. Причем в качестве отличия от коренных жителей может выступать не только национальность, но и религиозная принадлежность либо иные социально-демографические признаки.

Естественно, рассматривая приведенные выше примеры Жанны Пучининой, имеет право на существование и вариант внутренней демографической экспансии, когда в рамках одного государства или его любого административно-территориального образования за счет различий в параметрах естественного движения и внутренней миграции (связанной только с оттоком жителей по каким либо причинам) происходит изменение структурных пропорций населения.

По большому счету не только теоретически, но и с практических позиций вполне возможен и так называемый смешанный вариант демографической экспансии (внешней и внутренней одновременно), при котором допустимо одновременное воздействие компонент естественного и миграционного движения населения.

Занимаясь рассмотрением и статистической оценкой демографической экспансии, необходимо осознать, что ее процесс может носить, как стихийный, так и организованный характер. В первом случае демографические процессы протекают, если так можно выразиться, хаотично, то есть без осознанного участия властей, групп жителей или личностей. Во втором случае перечисленные субъекты прикладывают усилия для поощрения, либо ограничения интенсивности демографических процессов (например, стимулирование рождаемости, ужесточение мер миграционной политики и т.п.).

Одной из отличительных черт демографической экспансии как объекта статистического исследования (по сравнению с другими видами экспансии – территориальной, экономической и др.), на наш взгляд, следует признать ее скрытый, «ползущий» характер, до поры до времени не привлекающий внимания общества. С другой стороны, в условиях глобализации, ориентации на принципы демократии, толерантности и т.д. сама попытка не только количественно оценивать, но и вообще вести разговор о состоянии данного процесса вызывает одобрение не у всех представителей современного общества.

Чтобы попытаться объективно охарактеризовать состояние процессов, связанных с демографической экспансией, требуется использовать определенные статистические индикаторы, способные отобразить изменение статус-кво коренного этноса. В этом аспекте возникает насущная потребность

разработки и обоснования системы показателей демографической экспансии, которая в силу своей сложности и многообразия форм проявления вряд ли может быть идентифицирована при помощи одного или даже группы частных параметров.

Формирование подобной системы показателей требует времени и совместных усилий представителей различных школ и направлений, включая демографию, статистику, социологию, политологию и ряд других наук. Однако уже сегодня можно сказать, что в составе тех или иных разделов системы показателей демографической экспансии могут быть представлены следующие основные характеристики:

- удельный вес коренных жителей (титულიной национальности и т.п.) в общей численности населения;
- динамика удельного веса коренных жителей в общей численности населения;
- доля коренных жителей в абсолютном приросте общей численности населения страны (региона и т.п.);
- отношение числа лиц некоренной национальности, прибывших на данную территорию за год, к среднегодовой численности коренного населения;
- соотношения уровней демографических показателей коренного населения (рождаемость, смертность, замещения поколений, продолжительность жизни и др.) с аналогичными характеристиками жителей других национальностей и др.

Перечисленные показатели дают разностороннее представление об уровне и динамике удельного веса жителей коренной национальности в общей численности населения, а также факторах изменений данных индикаторов в лице характеристик сравнения с основными демографическими параметрами представителей некоренной популяции в целом или по ее составным частям. Их систематизация (распределение

по отдельным разделам, блокам, направлениям и т.д.), с нашей точки зрения, может предполагать выделение трех групп показателей:

1. показатели численности, состава коренного населения и их изменений во времени;
2. показатели сравнения характеристик естественного, миграционного движения и воспроизводства коренного населения с аналогичными параметрами жителей других национальностей;
3. показатели уровня и динамики удельного веса коренных жителей в общей численности населения (включая структуру абсолютного прироста всей популяции, проживающей на данной территории, за счет коренных и некоренных жителей).

Отдельно хотелось бы остановиться на проблеме информационного обеспечения статистического исследования демографической экспансии. В настоящее время она сводится к тому, что численность и структура жителей по национальностям в нашей стране обычно приводится в официальных публикациях по материалам переписей населения, то есть примерно один раз за несколько лет. Одновременно очень сложно, а порой просто и вообще невозможно провести сопоставление различных показателей естественного, миграционного движения и воспроизводства коренных и некоренных жителей, тем более на постоянной основе – ежегодно. Вследствие этого затруднен расчет даже многих основных показателей демографической экспансии, приведенных выше.

В заключение, обобщая все выше сказанное, следует отметить, что демографическая экспансия как общественное явление, а точнее процесс в настоящее время представляет собой сложный, в силу национальной «окраски» – щепетильный (требующий очень осторожного обращения и интерпретации) и по существу мало-

изученный объект научного познания, особенно в статистическом аспекте, который в силу своей актуальности нуждается в тщательном глубоком обосновании и доскональной проработке методов прикладного анализа, включая количественную оценку сложившейся ситуации.

Литература

1. Карманов М.В., Карманов А.М., Смелов П.А. Особенности интегральной оценки демографической безопасности общества // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и информатика Вестник УМО». – 2009. – №4. – С.116-119.
2. Смелов П.А., Карманов М.В., Дударев В.Б., Зареченский А.И. Методология экономико-статистического анализа демографической безопасности и здоровья общества. Коллективная монография. – М.: МЭСИ, 2009.
3. Социологическая энциклопедия. М.: Мысль, 2003.
4. Большой энциклопедический словарь, М.: Большая российская энциклопедия, 1998. С.1394
5. <http://languages-study.com/> (дата обращения: 04.05.2010)
6. <http://news.vl.ru/> (дата обращения: 04.05.2010)
7. <http://lj.rossia.org/> (дата обращения: 04.05.2010)
8. <http://bratbook.com.ua/> (дата обращения: 05.05.2010)
9. <http://gazeta.rjews.net/> (дата обращения: 05.05.2010)
10. <http://www.darial-online.ru/> (дата обращения: 05.05.2010)
11. <http://algorithm-kniga.ru/> (дата обращения: 05.05.2010)

Статистический анализ показателей развития регионов Центрального федерального округа

Филинов Павел Леонидович,
к.э.н., докторант
Института экономики РАН

Эмпирически доказано, что темпы роста валового регионального продукта регионов Центрального федерального округа в период 2000-2007 гг. могут быть с хорошей точностью аппроксимированы моделями экспоненциального роста, при этом их параметры – расчетные значения темпа роста валового регионального продукта в 2007 году к уровню 1996 года и годовые приросты показателя – адекватно представляют массив региональных пространственно-временных данных. Предложена типология регионов Центральной России по значениям параметров моделей развития, выполнена идентификация кластеров.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, Центральный федеральный округ, регион, развитие, пространственно-временные данные, модель экспоненциального роста, параметры моделей, кластер.

Statistical analysis factors of the development region Central Federal Neighborhood
Filinov P.L.

Empirical is proved that rate of growth of the gross regional product region Central federal neighborhood at period 2000-2007 can be with good accuracy are approximated model of the exponential growing, herewith their parameters – a design values gross regional product rate of growth in 2007 to level 1996 and annual increases factor – adequately present the array regional space-temporary data. The offered typology region to Central Russia on value parameter models of the development, is executed an identification of clusters.

Keywords: gross regional product, Central federal county, region, development, space-temporary data, model of the exponential growing, parameters of the models, cluster.

Общепринятым является тезис, что происходящее в последние годы оживление российской экономики связано, в первую очередь, с благоприятными ценовыми параметрами мировой конъюнктуры на экспортируемые сырьевые товары. Ретроспективный анализ темпов роста основного макроэкономического показателя – валового внутреннего продукта – показывает, что если в 1951-1960 гг. по темпам роста ВВП порядка 7,7% Россия уступала только Японии, то в 1991-2000 гг. она стала занимать скромную позицию с темпами роста 1,8%. Это привело к снижению доли России в мировом ВВП с 8,9% в 1960 г. до 2,6% в 2000 г. В дальнейшем, вплоть до проявления кризисных явлений в 2009 г., темпы роста ВВП вновь стали увеличиваться, и в период 2001-2007 гг. стабилизировались.

В работе [1] нами рассматривалась динамика развития Центральной России в период стабилизации экономики, при этом был охвачен временной период с 1997 по 2006 гг. Анализировали данные, приведенные в официальных статистических изданиях [2, 3]. В результате их статистического анализа было показано, что начиная с 1998 года, экономика быстрее развивалась в Центральной России, чем в РФ в целом.

С момента публикации цитируемой работы вышел в свет очередной статистический сборник [4], содержащий региональные данные по ВРП до 2007 г. включительно, что позволяет расширить эмпирическую базу статистических исследований. Данная публикация продолжает выполненные ранее исследования, причем в дополнение к анализу динамики развития ЦФО и РФ в целом в нее включен анализ динамики развития этого основного макроэкономического показателя в региональном разрезе. В инструментальном плане статистические исследования проводили, как и ранее, в программной среде системы анализа данных общественных наук SPSS Base [5], предоставляющей исследователю широкий набор аналитических и графических процедур [6].

Рассмотрим вначале динамику развития крупных территориальных образований – РФ в целом и Центральной России – рис. 1.

Прокомментируем рис. 1. На диаграммах представлены графики двух видов – динамики индекса физического объема суммы ВРП в процентах к предыдущему периоду и динамики индекса физического объема суммы ВРП в процентах к 1996 г. субъектов РФ в целом, с одной стороны, и регионов Центрального федерального округа, с другой. Графики первого вида построены по статистическим данным, приведенным в источниках [2-4], графики второго вида – по расчетным данным, приняв за исходный уровень сумму ВРП субъектов РФ и ЦФО в 1996 году.

По характеру графиков второго вида можно предположить, что, начиная с 1998 г., временные ряды и для РФ, и для ЦФО могут быть аппроксимированы моделями экспоненциального роста. Выполненные нами расчеты с помощью процедуры «Curve Estimation» пакета SPSS Base подтвердили это предположение – рис. 2 (для наглядности на диаграммах принят одинаковый масштаб).

Приведем явный вид аппроксимирующих моделей:

$$\text{Индекс ВРП (РФ)} = 94,2 \exp(0,0708 t); \quad (1)$$

Индекс ВРП (ЦФО) = $100,3 \exp(0,0807 t)$, (2)

где t – временная переменная, определяемая по формуле $t = \text{год} - 1998$.

Из модели (1) следует, что коэффициент прироста индекса суммы валового регионального продукта по всем субъектам Российской Федерации, в среднем, равен 0,0708, т.е. средний прирост суммы ВРП в период 1998-2007 гг. по РФ в целом составлял 7,08% в год, чему отвечает темп роста 107,1%. Соответственно, из модели (2) следует, что коэффициент прироста индекса суммы валового регионального продукта по регионам ЦФО, в среднем, равен 0,0807, т.е. среднегодовой темп роста составлял 108,1%.

Динамика развития регионов Центральной России во многом повторяет динамику развития Российской Федерации в целом – рис. 3.

Из графиков временных рядов ВРП на рис. 3 видно, что если в период 1998-2000 гг. их характер для разных областей несколько различается, то, начиная с 2000 года, в большинстве регионов Центральной России наблюдается близкий к экспоненциальному рост валового регионального продукта, отражающего их развитие.

В качестве примера на рис. 4 представлены результаты аппроксимации динамики ВРП Липецкой и Московской областей в период 2000-2007 гг. моделями экспоненциального роста. Судя по небольшой ширине 90%-го доверительного интервала, можно констатировать, что качество этих моделей вполне удовлетворительное.

О достаточно хорошей аппроксимации динамики ВРП рассматриваемых регионов свидетельствуют и высокие характеристики качества моделей: коэффициент детерминации составляет значения $R^2=0,991$ и $0,987$ для моделей развития Липецкой и Московской областей соответственно, значения критерия Фишера

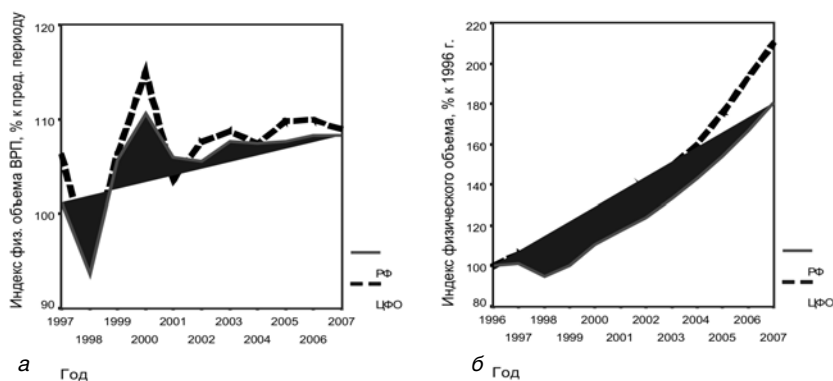


Рис. 1. Динамика развития РФ и ЦФО: а – индекс физического объема суммы ВРП в процентах к предыдущему году; б – индекс физического объема суммы ВРП в процентах к 1996 г.

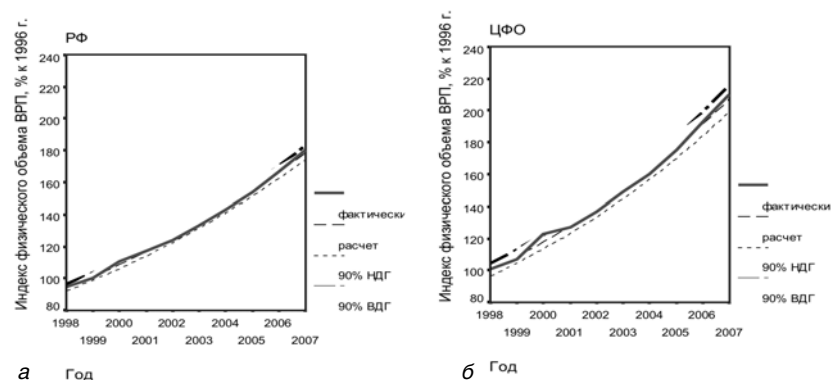


Рис. 2. Аппроксимация динамики: а – индекса валового регионального продукта по субъектам Российской Федерации (индекса валовой добавленной стоимости); б – индекса физического объема ВРП ЦФО

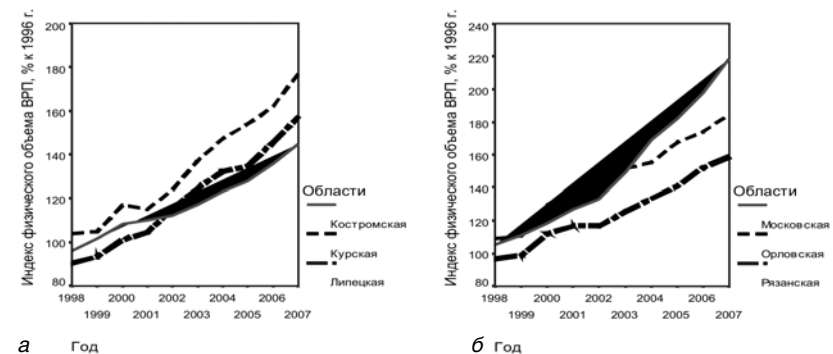


Рис. 3. Динамика развития ряда регионов ЦФО: а – Костромской, Курской, Липецкой области; б – Московской, Орловской, Рязанской области

$F=853,3$ и $595,5$ соответственно статистически значимы на высоком уровне – не хуже 0,00005.

Исходя из полученных результатов, заключаем, что массив панельных (пространственно-временных) данных, описывающих развитие 18 регионов ЦФО в течение восьмилетнего периода, можно свести к множеству из 18 пар чисел – 18 значений среднегодового темпа роста ВРП и 18 расчетных значений темпа роста ВРП в

2007 году к уровню 2000 года. В вычислительном плане расчет этих данных не представляет затруднений, поскольку все они выводятся на дисплей в процедуре «Curve Estimation» пакета анализа данных общественных наук SPSS Base.

Результаты расчета значений вышеуказанных параметров экспоненциальных трендовых моделей сведены в табл. 1; в ней же приведены характеристики качества моделей – коэффициент детерминации R^2 , критерий Фише-

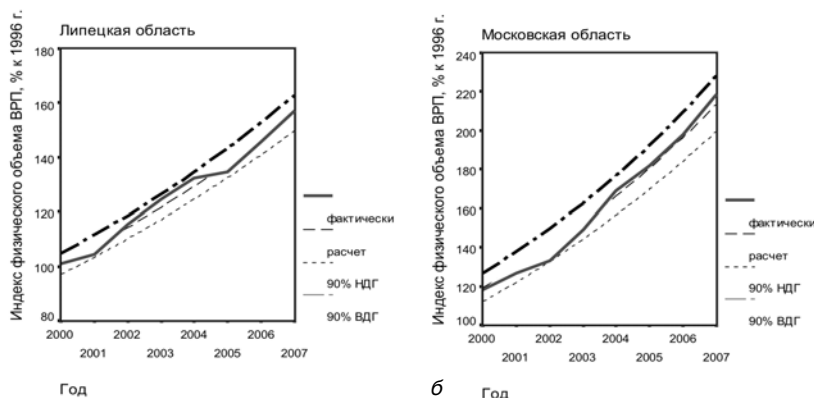


Рис. 4. Аппроксимация динамики ВРП в регионах ЦФО: а – Липецкая область; б – Московская область

Таблица 1
Параметры экспоненциальных моделей развития регионов ЦФО в 2000-2007 гг.

Регион, территориальное образование	Код	Параметры моделей динамики ВРП		Характеристики качества моделей		
		расчетный уровень 2007 г., %	темп роста, % в год	R2	F	p
Белгородская область	1	198,3	0,0617	0,975	311,8	0,0000
Брянская область	2	159,5	0,0617	0,975	316,3	0,0000
Владимирская область	3	157,5	0,0526	0,962	200,9	0,0000
Воронежская область	4	156,5	0,0533	0,960	192,7	0,0000
Ивановская область	5	137,7	0,0561	0,972	275,3	0,0000
Калужская область	6	148,3	0,0604	0,985	513,9	0,0000
Костромская область	7	141,1	0,0609	0,983	457,9	0,0000
Курская область	8	173,6	0,0609	0,979	382,0	0,0000
Липецкая область	9	156,1	0,0623	0,991	853,3	0,0000
Московская область	10	213,4	0,0831	0,987	595,5	0,0000
Орловская область	11	187,4	0,0580	0,967	235,2	0,0000
Рязанская область	12	158,3	0,0553	0,982	436,7	0,0000
Смоленская область	13	164,2	0,0522	0,904	75,3	0,0000
Тамбовская область	14	193,4	0,0685	0,983	461,3	0,0000
Тверская область	15	151,9	0,0560	0,977	345,9	0,0000
Тульская область	16	142,4	0,0550	0,957	179,7	0,0000
Ярославская область	17	185,2	0,0686	0,990	773,4	0,0000
г. Москва	18	234,1	0,0901	0,993	1123,3	0,0000
ЦФО	100	207,4	0,0708	0,995	1525,2	0,0000
РФ	1000	178,3	0,0807	0,998	3327,1	0,0000

ра F , уровень статистической значимости p , а в двух нижних строках – результаты моделирования динамики суммы ВРП субъектов Российской Федерации в целом и регионов Центрального федерального округа.

Из приведенных в табл. 1 данных следует, что все модели регионального развития, а также модели развития РФ и ЦФО характеризуются высоким качеством: значения коэффициента детерминации R^2 не хуже 0,90, критерий Фишера F не меньше 75, уровень статистической

значимости p не хуже 0,00005. Это позволяет в дальнейшем оперировать полученными значениями параметров моделей.

Перейдем теперь к разработке типологии регионов ЦФО по параметрам их экономического развития. В соответствии с рекомендациями, приведенными в работе [7], типологизацию проводим в три этапа:

- 1) визуальное выделение типологических синдромов (терминология Г.Г. Татаровой [8]);
- 2) иерархический кластерный анализ, цель которого – на-

хождение кластерного решения, т.е. числа однородных групп регионов (кластеров) и отнесения регионов к кластерам;

3) итеративный кластерный анализ по методу k -средних, цель которого – проверка устойчивости кластерного решения, найденного на предыдущем этапе.

Для визуальной типологизации представим данные табл. 1 в виде диаграммы рассеяния параметров моделей развития – рис. 5.

Как следует из диаграммы на рис. 5 а, два региона ЦФО – г. Москва и Московская область (метки 18 и 10 соответственно) расположены в квадранте I. Параметры этих регионов превышают средние значения по РФ. Это – первый типологический синдром, его образуют регионы-лидеры.

Большинство регионов Центральной России характеризуются более низкими по сравнению с РФ значениями параметров моделей развития и расположены в квадранте III. Это – второй типологический синдром.

Третий типологический синдром образуют четыре региона – Белгородская, Орловская, Тамбовская и Ярославская области. Они расположены в квадранте IV, где повышенные относительно среднего по РФ значения главного индикатора развития регионов (уровня темпа роста ВРП к 1996 г.) сочетаются с пониженными значениями «скорости» их развития.

Эта визуальная типологизация полностью совпадает с результатами иерархического кластерного анализа, выполненного по методу Уорда с квадратичной евклидовой метрикой на преобразованных параметрах моделей развития – рис. 6.

Таким образом, на уровне сходства регионов в кластерах не менее 90% постулируем трехкластерное решение, представленное в табл. 2.

Важным этапом разработки типологии является проверка устойчивости кластерного решения. В работе [7] предложе-

но такую проверку проводить с помощью итеративного кластерного анализа по методу k -средних, предусмотренному пакетом анализа данных общественных наук SPSS Base. Особенность этого метода в том, что в отличие от иерархического кластерного анализа, в котором число кластеров неизвестно и определяется по его результатам, число кластеров k задается заранее, при этом «выходом» итеративного кластерного анализа является, в первую очередь, распределение статистических единиц (в нашем случае, регионов) по кластерам, во-вторых, «расстояние» каждой из них до центра ближайшего кластера.

Результаты сравнения отнесения регионов ЦФО к кластерам, однородным по совокупности параметров моделей развития по итеративному методу k -средних, с одной стороны, и по иерархическому методу, с другой, приведены в табл. 3. Как следует из этой таблицы, только один регион – Курская область – не имеет четкого отнесения к определенному кластеру. Тем не менее, доля совпадений достаточно высока – 17 совпадений из 18, и на этом основании выявленная в результате иерархического кластерного анализа типология регионов ЦФО по совокупности параметров моделей развития принята в качестве рабочей классификации.

Полужирным шрифтом в табл. 3 выделены яркие представители кластеров – регионы, которые менее всего «удалены» от центра кластера. В кластере 1 это Белгородская область, в кластере 2 – Тверская область.

Следующую задачу типологии – идентификацию кластеров – решали путем анализа распределения параметров моделей развития по кластерам, а также ранжирования регионов по величине параметров – рис. 7, 8.

Видно, что по расчетным значениям темпа роста ВРП в 2007 г. кластеры разделены полностью, а по среднегодовому

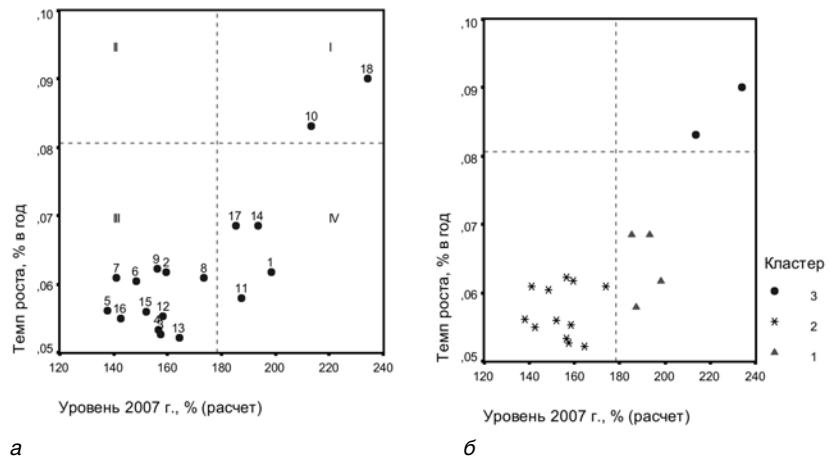


Рис. 5. Диаграммы рассеяния параметров моделей развития регионов ЦФО: а – распределение регионов на плоскости параметров; б – кластерное решение. Цифры над метками соответствуют кодам регионов согласно табл. 1; римскими цифрами обозначены квадранты плоскости параметров относительно средних значений по РФ в целом (пунктирные линии)

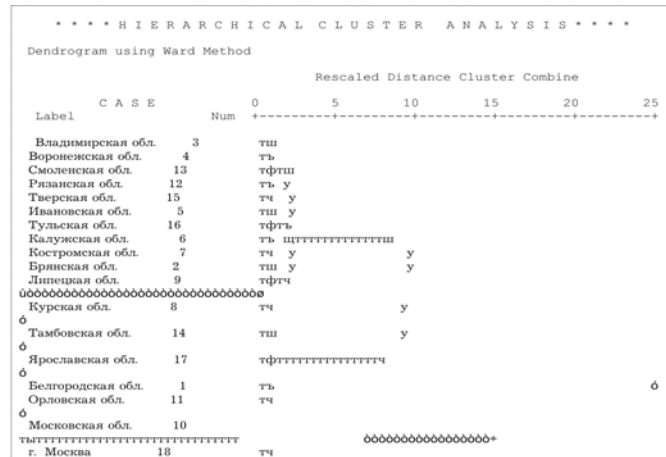


Рис. 6. Дендрограмма кластерного анализа регионов ЦФО по комплексу параметров моделей развития (метод Уорда, квадратичная евклидова метрика)

Таблица 2
Состав кластеров регионов ЦФО по совокупности z-преобразованных параметров моделей развития

Кластер	Число регионов	Состав кластера
1	4	Белгородская, Орловская, Тамбовская и Ярославская области
2	7	Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Рязанская, Смоленская, Тверская и Тульская области
3	5	Московская область и г. Москва

коэффициенту прироста показателя в кластерах 1 и 2 различаются медианы, тогда как индивидуальные значения перекрываются. Отсюда следует, что расчетные значения темпа роста ВРП в 2007 г. к уровню 1996 г. являются дискриминирующим параметром развития экономики в регионах, а значения сред-

негодового коэффициента прироста показателя лишь частично дискриминирующими.

Судя по распределению параметров моделей развития регионов ЦФО по кластерам, их можно идентифицировать следующим образом: кластер 1 – кластер центральной тенденции; кластер 2 – кластер регионов,

Таблица 3
Сопоставление отнесения регионов ЦФО к кластерам по двум методам кластерного анализа

Код	Регион	Кластер по иерархическому анализу	Кластер по итеративному анализу	Совпадение отнесения к кластерам	Расстояние от центра кластера, усл. ед.
1	Белгородская обл.	1	1	+	0,440
11	Орловская обл.	1	1	+	0,543
14	Тамбовская обл.	1	1	+	0,533
17	Ярославская обл.	1	1	+	0,504
2	Брянская обл.	2	3	+	0,546
3	Владимирская обл.	2	3	+	0,466
4	Воронежская обл.	2	3	+	0,388
5	Ивановская обл.	2	3	+	0,546
6	Калужская обл.	2	3	+	0,373
7	Костромская обл.	2	3	+	0,570
8	Курская обл.	2	1	-	0,584
9	Липецкая обл.	2	3	+	0,551
12	Рязанская обл.	2	3	+	0,278
13	Смоленская обл.	2	3	+	0,645
15	Тверская обл.	2	3	+	0,088
16	Тульская обл.	2	3	+	0,409
10	Московская обл.	3	2	+	0,518
18	г. Москва	3	2	+	0,518

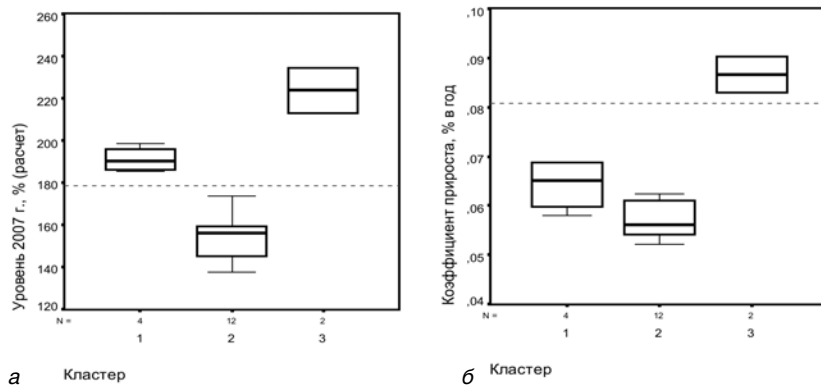


Рис. 7. Распределение параметров моделей развития регионов ЦФО по кластерам: а – расчетный темп роста ВРП в 2007 году к уровню 1996 года; б – среднегодовой коэффициент прироста показателя. Пунктирной линией обозначены значения параметров моделей развития РФ в целом

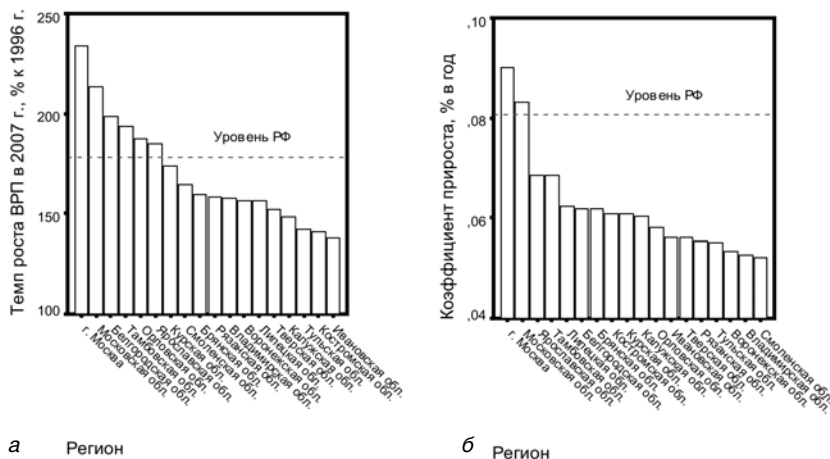


Рис. 8. Ранжирование регионов ЦФО по параметрам моделей развития: а – расчетному темпу роста ВРП в 2007 году к уровню 1996 года; б – среднегодовому коэффициенту прироста показателя. Пунктирной линией обозначены значения параметров моделей развития РФ в целом

играющих меньшую, но стабильную роль в экономике периферийных регионов ЦФО; кластер 3 – кластер регионов-лидеров, играющих исключительно высокую роль в экономике ЦФО.

Таким образом, в результате выполненных исследований эмпирически доказано, что темпы роста ВРП регионов ЦФО в период 2000-2007 гг. могут быть с хорошей точностью аппроксимированы моделями экспоненциального роста, при этом их параметры – расчетные значения темпа роста ВРП в 2007 году к уровню 1996 года и среднегодовые приросты показателя – адекватно представляют массив региональных пространственно-временных данных. Обоснована трехкластерная пространственная модель регионов ЦФО по значениям параметров моделей развития, выполнена идентификация кластеров.

Литература

1. Филинов П.Л. Динамика развития Центральной России в период стабилизации экономики // Вестник НИИРПО. Серия «Экономика и управление». Вып. 1. М.: ИИЦ НИИРПО, 2009.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005. Стат. сб./Росстат. М., 2005.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008. Стат. сб./Росстат. М., 2008.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009. Стат. сб./Росстат. М., 2009.
5. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. Перевод – Copyright 1998 СПСС Русь.
6. Бююль А., Цёфель П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002.
7. Шуметов В.Г. Кластерный анализ в региональном управлении: учебное пособие. Орел: ЯРАГС, 2001.
8. Татарова Г.Г. Типологический анализ в социологии. М., 1993.

Структурная модель организационно-экономического механизма развития ТНК

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

В статье определяется понятие инновационной маркетинговой политики российских компаний. Выявляются факторы, которые играют решающую роль в образовании корпораций в различных странах. В заключении представлена разработанная укрупненная структурная модель организационно-экономического механизма управления развитием российских ТНК на основе установленных отклонений от выделенных показателей ведущих мировых компаний.

Ключевые слова: инновации, инновационная маркетинговая политика российских компаний, организационно-экономический механизм ТНК

Structural model of organizational-economic mechanism development of TNC

Karpova Svetlana V.

The article defines the concept of innovative marketing policy of Russian companies. Factors that play a crucial role in the formation of corporations in various countries are also identified in the article. The developed integrated structural model of the organizational mechanism of management of development of Russian TNCs on the basis of the established deviations from the selected indicators of the world's leading companies is presented in the conclusion.

Keywords: innovations, innovative marketing policy of Russian companies, organizational and economic mechanism of TNCs

Исследование истории транснациональных корпораций (ТНК) показывает, что первые международные объединения предприятий возникли в 60—80-е гг. XIX в. первоначально в сфере добычи, закупки и сбыта минерального сырья. Впоследствии на мировой арене появляются международные объединения, связанные с производством и продажей военно-технической продукции. В конце 50-х — начале 60-х гг. направление деятельности международных компаний изменяется [1].

Расширение сферы приложения сил крупных промышленных компаний приводит к тому, что международные объединения картельного типа, характерные для первой половины XX в., уступили место международным концернам и другим мощным производственным фирмам, руководствующимся идеей глобальной экспансии. Эти новообразования рассматривают все мировое хозяйство как сферу своих экономических интересов.

Аналитики отмечают, что при образовании корпораций в различных странах решающую роль играют определенные факторы: в США — финансовый капитал, в Японии — взаимное владение акциями, а также наличие собственных информационных, торговых, финансовых, транспортных мощностей, в Южной Корее — координация и поддержка государства.

В России ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций. Надо заметить, что небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в бывшем СССР. К ним можно отнести «Ингосстрах», «Аэрофлот» и некоторые внешнеэкономические объединения. Так, современный «Ингосстрах» с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших республик СССР представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними транснациональную страховую группу. Транснациональными стали и некоторые другие наиболее крупные компании России, такие как «Газпром», «Лукойл» и другие [2].

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе [3]. Примером является гигантская организационно-хозяйственная структура РАО «Газпром» - монополист в добыче и экспорте газа, контролирующей 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. Газпром имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Суть такой ситуации состоит в том, что через Германию проходят все основные трансевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии.

В нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «Лукойл», в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные пред-

приятия и АО с участием «Лукойл» образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве.

К российским ТНК в добывающей промышленности следует отнести АО «Алроса». В 1992 году она выиграла тендер на разработку алмазного месторождения Катока в Анголе, опередив другие известные западные компании.

В последние годы заметно усилилась интеграционная активность в металлургическом комплексе России. Одним из важнейших компонентов интеграционного взаимодействия стран СНГ в сфере металлургии, возможно, станут ТНК. С другой стороны они создаются, чтобы противостоять на мировых рынках иностранным ТНК. В этом отношении показателен пример мирового рынка алюминия, семь-восемь ТНК, интегрированных по вертикальному технологическому принципу, контролируют более 70% мирового производства алюминия. В этом плане, заслуживает внимания созданная в 1996 г. ТНК «Сибирский алюминий».

По примеру иностранных автогигантов крупнейшие российские автозаводы «ГАЗ» и «ВАЗ» начинают создавать сборочные предприятия в некоторых импортирующих странах, приобретая черты ТНК[4]. Так, используя более низкие пошлины на ввоз комплектующих деталей по сравнению с пошлинами на ввоз готовых автомобилей, Горьковский автозавод организовал совместное российско-украинское предприятие «КременчугавтоГаз», на котором предусмотрено осуществлять сборку малотоннажных грузовых автомобилей «Газ-3302», «Газель». Например, «Автоваз» организовал сборку автомобилей «Евро-Лада» в Финляндии на основе соглашения с фирмой «Валмет». Заводы «Валмет», где собираются автомобили всемирно извест-

ных фирм «Опель», «Сааб», «Дженерал Моторс», считаются одним из самых технологически гибких производств в Европе.

По данным статистики, на конец 2007 года зарубежные внеоборотные активы 50 самых крупных российских нефинансовых ТНК составили около 67 млрд долл., то есть на 22 млрд долл. больше чем в предыдущем году.

При этом значительная часть этих компаний имеет дочерние структуры сразу в нескольких странах, что позволяет с полным основанием отнести их к ТНК. На остальные отечественные нефинансовые компании, инвестирующие за рубеж, приходится 2-3 млрд долл. внеоборотных активов.

Любая из таких компаний не имеет за границей долгосрочных капиталовложений, превышающих хотя бы 75 млн долл., а ее производственные активы находятся обычно в 1-2 странах.

Среди ведущих нефинансовых российских ТНК преобладают компании ключевых отраслей отечественной специализации в международном разделении труда топливные и металлургические фирмы. Однако в списке крупнейших инвесторов можно также увидеть, в частности российские телекоммуникационные компании, которые в последние годы динамично осваивают рынки стран СНГ. Есть среди российских ТНК транспортные фирмы, причем как операторы, обслуживающие сухопутный транзит российских экспортных поставок через третьи страны, так и морские пароходства, которые еще в 90-е годы вывели значительную часть флота под так называемые «дешевые флаги» (по сути, псевдо ТНК). Есть крупные инвесторы и в машиностроении, химической промышленности и других отраслях.

Стоит предположить, что начавшийся в 2003-2004 гг. процесс интернационализации российского бизнеса будет

продолжаться, пока в число ТНК не войдут почти все ведущие компании промышленности и сферы услуг. Видимо часть зарождающихся ТНК со временем будет консолидирована в рамках отечественных интегрированных бизнес-групп (ИБГ) или поглощена ведущими иностранными компаниями. Можно предполагать, что на трудном пути интеграции страны в мировую экономику российские ТНК будут играть роль катализаторов преодоления внутреннего экономического кризиса и реализации реформ во внешнеэкономической сфере.

В тоже время, крупнейшие в мире ТНК продолжают проникать на российский рынок, а опыт Японии и западноевропейских стран, свидетельствует о том, что национальный капитал в состоянии выдержать конкуренцию в том случае, если он сам структурируется в мощные компании адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

Между тем отметим, что в абсолютном денежном выражении большая часть всех прямых инвестиций из России приходится на считанные компании. Трех крупнейшим из них принадлежит 57% суммарных зарубежных активов топ-25 ТНК, и это соотношение за последние три года мало изменилось. Даже в группе 25-ти, куда входят только лидеры по масштабам бизнеса за рубежом, семь компаний под номерами 19-25 вместе владеют едва десятой частью зарубежных активов одного только «Газпрома» (см. рис. 1).

Такого рода концентрация становится еще более очевидной, если учесть, что некоторые участники списка – например, МТС и «Ситроникс» или ОК «Русал» и Группа ГАЗ – принадлежат одним и тем же контролирующим акционерам. Вдобавок сравнение суммарных показателей 25 ведущих ТНК с общенациональной статистикой на-

водит на представление, что не вошедшие в список компании вовсе не осуществляют инвестиций за рубежом.

Это представление, однако, не вполне отражает реальность. Использование активов в качестве ранжирующего показателя дает преимущество не только крупным компаниям (которые, как мы видели выше, не обязательно являются наиболее международными), но и наиболее капиталоемким и олигополистическим отраслям. Типичный пример такой отрасли, стремящейся к олигополии – телекоммуникации; две представляющие ее компании владеют 8% суммарных активов 25 ТНК. Они инвестируют преимущественно в соседние страны, где еще сохраняется растущий неудовлетворенный спрос.

Порядок формирования маркетинговой политики ТНК не регламентируется ни одним официальным документом. Под маркетинговой политикой, как правило, понимаем стратегический план компании, направленный на продвижении ее товаров, работ или услуг на рынке. Она может быть представлена как одним, так и несколькими документами, которые дополняют друг друга: положение о ценах, концепция продвижения товара на новый рынок, исследование о предпочтениях потребителей и т.п. [5].

Для формирования эффективной маркетинговой политики необходимо выявить, что является движущей силой и мотивом в необходимости осуществления зарубежных инвестиций ТНК. На данный момент в качестве таковых признаются:

1. Продвижение товаров и услуг на более эффективные рынки других стран.

2. Развитие выгодной международной специализации и кооперирования производства.

3. Использование научно-технического потенциала других стран.

4. Использование более дешевой рабочей силы зарубежных стран.

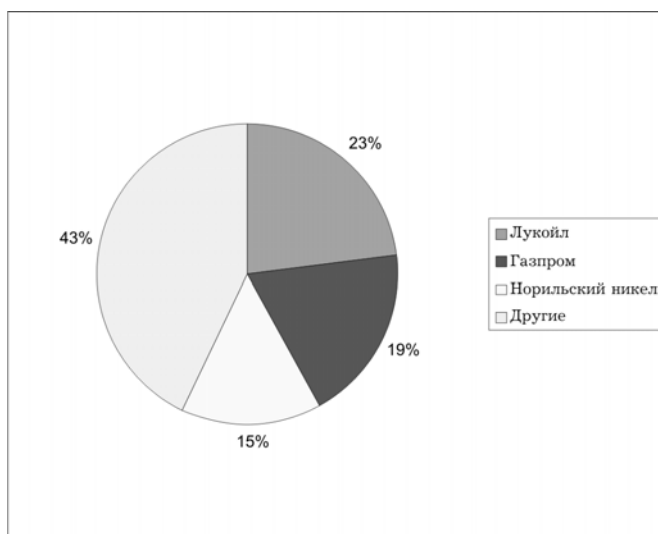


Рис. 1. Три ТНК России владеют более чем половиной остальных.

5. Обеспечение поставок сырья и энергоресурсов из-за границы.

6. Более выгодное использование капитала, не находящего достаточно прибыльного применения внутри страны.

7. Использование финансовых рынков других стран.

Для российских компаний представляется достаточно ценным использование опыта, приобретенного развитыми странами.

Для формирования инновационной маркетинговой политики необходим некий ориентир, поскольку речь идет о политике, то ориентиром здесь может выступать усредненная структура эффективных ТНК развитых стран. Необходимо признать, что зарубежные ТНК и прежде всего в США достигли определенных результатов в своем развитии и видимо здесь у них есть чему поучиться, а для начала выявить на их базе ориентиры.

Ниже представлены таблицы (см. табл. 1,2,3), отражающие результаты экономической деятельности российских ТНК. Эти результаты используются в дальнейшем в модели оценки маркетинговых мероприятий.

По результатам исследования разработана укрупненная структурная модель организационного механизма управления развитием российских ТНК

на основе установленных отклонений от выделенных показателей, ведущих мировых компаний (см. рис. 2).

Основные блоки такого организационного механизма включают следующие структурные компоненты:

1. Блок анализа данных о состоянии внешней среды ТНК. Формирует группы показателей отражающих динамику экономических показателей, состояние трудовых ресурсов, состояние основных конкурентных производств, котировок акций на фондовой бирже компаний определенных отраслей и других необходимых данных.

2. Блок анализа данных о состоянии внутренней среды ТНК. Формирует динамику показателей, характеризующих уровень имеющихся локальных потенциалов компании (производственного, научно-технического, ресурсного, маркетингового, кадрового, информационного, финансового и инвестиционного и др.). Расчет уровня потенциалов осуществляется отраслевого или регионального инновационного центра.

3. Блок анализа текущего состояния бизнес-единиц и соблюдения пропорций в распределении ресурсов. Формирует данные о соотношениях и пропорциях сложившихся на предприятиях и в структуре ТНК.

Таблица 1
Данные для расчета экономических показателей ОАО «Газпром» (млн руб.)

Наименование	форма №1	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Нематериальные активы	c110=	0,436	0,464	0,684	49,8	509971	816832
Основные средства	c120=	1327803	2262769	2629295	2678630	4068829	4185800
Долгосрочные финансовые вложения	c140=	300808	639129	769098	1157189	935804	1040180
Итого по разделу I	c190=	1768686	3057510	3634891	4026013	6624060	7487623
Дебиторская задолженность >12мес	c230=	133501	148478	128586	132354	104714	124705
Дебиторская задолженность <12мес	c240=	399476	437558	549658	757267	822283	915286
Краткосрочные финансовые вложения	c250=	41403	16204	17249	69946	126327	178384
Денежные средства	c260=	64815	73045	61234	61675	252820	184875
Итого по разделу II	c290=	743163	808381	918354	1195405	1760258	1902038
Уставный капитал	c410=	118368	118368	118368	118368	118368	118368
Добавочный капитал	c420=	1252736	2192255	2582468	2581020	3645447	3691791
Резервный капитал	c430=	8636	8636	8636	8636	23643	24627
Нераспределенная прибыль	c470=	472221	645060	945938	1247499	2492187	3196008
Итого по разделу III	c490=	1851960	2964319	3655409	3955522	6280313	6904488
Прочие долгосрочные обязательства	c520=	610	0	4,9	2,4	4340	1986
Итого по разделу IV	c590=	459534	704191	630590	886225	1035017	1303118
Кредиторская задолженность	c620=	138148	133170	162593	182212	425325	525651
Доходы будущих периодов	c640=	1,1	4,4	3,2	0,93	1409	3182
Резервы предстоящих расходов	c650=	3449	2003	8665	10393	34836	63426
Прочие краткосрочные обязательства	c660=	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	c690=	200355	197381	267246	379671	843133	931600
Баланс	c700=	2511849	3865890	4553245	5221418	8384318	9389661
	форма №2						
Выручка	c010=	887231	1231262	1312326	1406857	3384730	3116092
Прибыль	c050=	211593	358145	517896	486603	1257493	840375
Прибыль до налогообложения	c140=	210718	289228	495324	520398	834586	855466
Чистая прибыль	c190=	161085	203439	343681	360450	552859	649659

Данные включают в себя информацию об эффективности и затратоемкости (издержкостности) производств, финансовом состоянии структурных единиц ТНК, динамике движения денежных средств и управлении финансами, эффективности инвестиций в инновационную деятельность.

4. Блок сопоставления имеющегося и требуемого уровня потенциалов. В данном блоке

проводится тщательный анализ сбалансированности имеющихся единиц потенциалов обеспечивающих формирование инновационных маркетинговых мероприятий по выявленным отклонениям (см. табл. 3). На основе этого анализа формируется информация о возможном увеличении производственных потенциалов по факту их использования. Определяются «узкие» места и формируются

основные рекомендации по их устранению. Информация в дальнейшем поступает в блок определения главной цели и задач программы развития для принятия обоснованных решений о конечной цели программы развития ТНК на основе инновационной маркетинговой политики.

5. Блок определения возможных темпов развития. Формирует информацию о возможных темпах развития, исходя из имеющегося производственного и инновационного потенциала с учетом имеющихся дополнительных возможностей и ограничений на его использование.

6. Блок определения главной цели и задач программы развития ТНК на основе инновационной маркетинговой политики. На основе имеющейся аналитической информации, представленной в укрупненном виде, менеджмент компании определяет конкретные цели и перечень задач программы развития, сроки их достижения. Цели могут систематически корректироваться в процессе выполнения программы.

7. Блок управления бизнес-процессами. В данном блоке формируются необходимые изменения существующих бизнес-процессов, модификация существующих каналов связи и инновационных процедур в подсистемах ТНК. На основе главной цели и задач программы развития рассматриваются новые, оптимальные с синергетической точки зрения, цепочки взаимодействия единиц инновационного потенциала и бизнес-единиц.

8. Блок проектирования изменений потенциалов. Формирует целевые показатели, определяет допустимые диапазоны указанных выше отклонений, учитывая оценку хозяйственного риска, определяет условия и факторы изменения производственного и инновационного потенциалов ТНК до необходимого уровня.

9. Блок планирования кор-

поративных изменений. В данном блоке производится расчет плановых показателей, формируются задачи по реализации изменений, при этом учитывается как временной, так и затратный аспекты. Возможными ограничениями для плановых заданий являются допустимые пределы отклонения экономических соотношений от установленной нормы в период организационного развития.

10. Блок механизмов реализации и контроллинга корпоративных изменений ТНК. В этом блоке разрабатываются механизмы оперативного управления и анализа хода выполнения необходимых мероприятий. Создаются механизмы мотивации персонала, координации и правила внесения корректировок выполнения программы развития. Результаты выполнения сбалансированности инновационных и производственных потенциалов с определенной дискретностью (месяц, квартал, год) передаются в системы управления на уровне ТНК и управления инновационными и бизнес-процессами в качестве обратной связи и принятия необходимых управленческих решений.

11. Блок организационного сопровождения программы развития. В данном блоке формируется организационное обеспечение программы развития. На основе принципа системности проводится разработка целевых мероприятий, необходимых для развития структур ТНК. Организационные мероприятия формируются на основе сравнительного анализа комплекса условий, которые необходимо выполнить для реализации сбалансированной программы развития, и имеющихся производственных и инновационных ресурсов по их обеспечению. На основе сравнения выявляются критические мероприятия по приведению тех или иных единиц потенциалов в соответствие требуемым условиям.

Транснациональные корпорации из Бразилии, России,

Таблица 2.
Динамика экономических показателей ОАО «Газпром»

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Среднее	Мир-лидер
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,45	0,29	0,35	0,45	0,39	0,39	0,47
Промежуточный коэффициент покрытия	2,67	2,35	2,34	1,42	1,37	2,03	0,84
Общий коэффициент покрытия	3,34	2,96	2,80	1,97	1,91	2,60	1,07
Степень платежеспособности	8,79	8,21	10,80	6,66	8,61	8,61	5,12
Коэффициент заемных средств	0,22	0,17	0,20	0,17	0,19	0,19	0,69
Коэффициент собственности	0,77	0,80	0,76	0,75	0,74	0,76	0,51
Коэффициент автономии	0,81	0,85	0,82	0,86	0,84	0,84	0,51
Коэффициент собств. и заемных средств	0,30	0,25	0,32	0,30	0,32	0,30	1,43
Коэффициент маневренности	0,21	0,18	0,21	0,11	0,10	0,16	0,93
Показатель Альтмана	1,75	1,78	1,60	1,80	1,46	1,68	3,94
Коэффициент оборачиваемости	0,32	0,29	0,27	0,40	0,33	0,32	1,72
Темпы роста выручка/капитал	0,81	0,92	1,05	1,58	0,89	1,05	0,99
Темпы роста балансовая прибыль/капитал	0,98	1,38	1,23	0,83	1,39	1,16	1,01
Коэффициент роста фондоотдачи	0,81	0,92	1,05	1,58	0,89	1,05	0,99
Коэффициент устойчивости роста	0,39	0,07	0,07	1,41	-0,08	0,37	0,03
Рентабельность реализов. продукции	0,17	0,26	0,26	0,16	0,21	0,21	0,1
Рентабельность имущества	0,05	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,17
Рентабельность собственных фондов	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,32
Рентабельность долго- и краткосрочных вложений	0,31	0,44	0,29	0,52	0,53	0,42	1,26
Рентабельность производств. фондов	0,09	0,13	0,13	0,12	0,13	0,12	0,31
Рентабельность собств. и долгосрочных заемных средств	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,28

Индии, Китая, Мексики и других быстроразвивающихся рынков в последние годы активно расширяли свое влияние. Российские транснациональные компании сравнимы по зарубежным активам, темпам их роста, а также по количеству сотрудников за границей с конкурентами из других стран БРИК

(Бразилия, Индия, Китай). В то же время они существенно отстают от крупнейших в мире транснациональных компаний из развитых стран, однако растут гораздо быстрее их.

Можно согласиться с мнением Олейниковой И.Н. [6], трансформационные изменения в хозяйственном механизме рос-

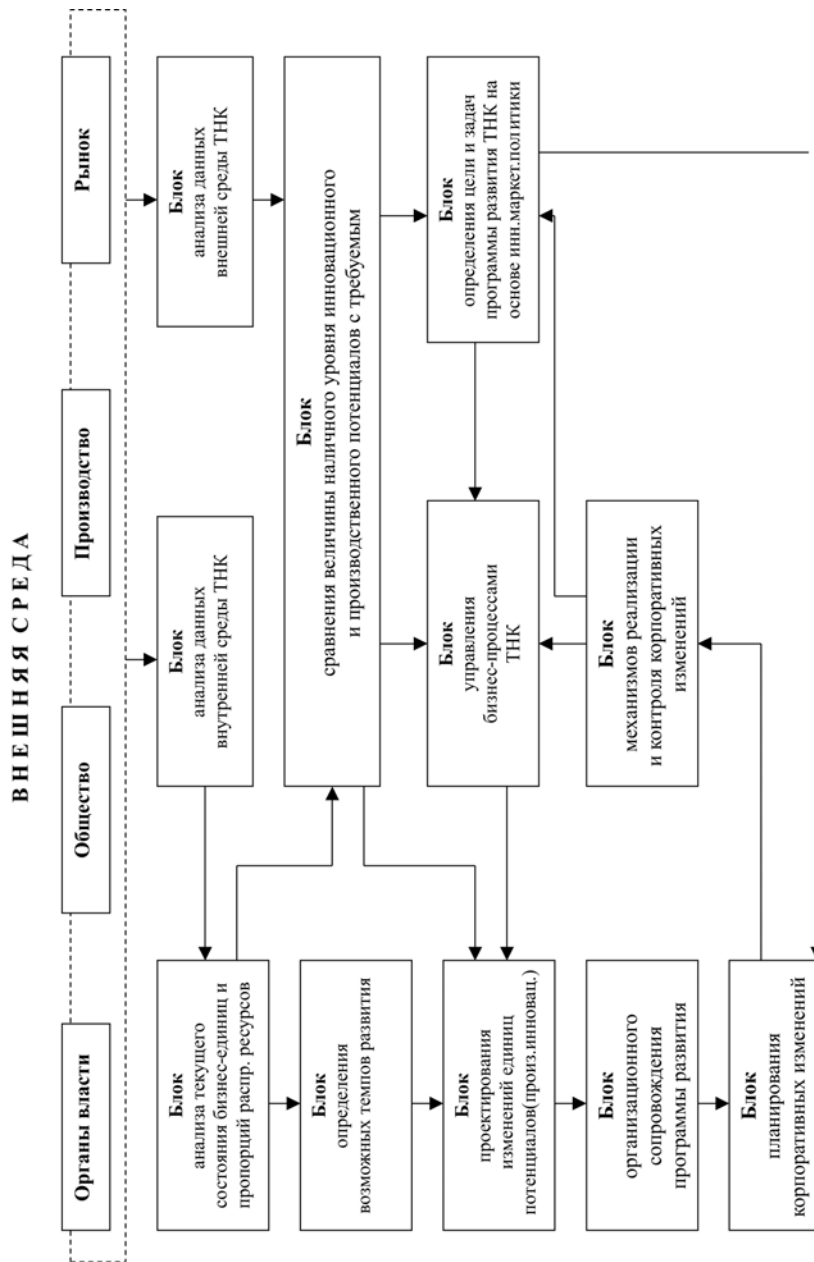


Рис. 2. Структурная модель организационно-экономического механизма развития ТНК.

сийской экономики, активно инициируемые в последнее десятилетие, привели к глубокому кризису всей воспроизводственной системы, сложившейся в стране к началу рыночных реформ нарушению целостности и управляемости национального хозяйства и его спонтанной регионализации. Сохраняющийся экстенсивный подход не позволяет сформировать технологический базис, необходимый для успешной реализации фазы восстановительного роста.

Предпосылкой, необходимой для обоснования новой модели воспроизводственного процесса, становится анализ формирующегося совмещения в едином воспроизводственном цикле процессов воспроизводства науки и образовательных услуг, проектирования инноваций, производства и потребления вновь созданного продукта.

Рассматриваемая в очерченных позициях практика становления и функционирования воспроизводственных процессов

требует создания стимулов и механизмов их инновационного развития, активизации имеющегося научно-инновационного потенциала и полноценного включения его в воспроизводственный процесс. На современном этапе таким стимулом может стать структурная модель организационно-экономического механизма развития российских транснациональных корпораций.

Литература

1. Карпова С.В. Инновационные стратегии маркетинговой политики современных ТНК: монография - М.: ООО «Эльф ИПР», 2009.

2. Инновационная маркетинговая политика российских компаний: монография - М.: ООО «Эльф ИПР», 2010.

3. См. подробнее: Карпова С.В. Экологические аспекты инновационной активности компаний нефтегазового комплекса // Нефть, газ и бизнес. – 2010. - №1. - С. 59-63; Карпова С.В. Инновационная политика нефтегазовых ТНК в обеспечении мировой энергетической безопасности // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. - №2. – С. 18-21; Карпова С.В. Особенности инновационной деятельности российских нефтегазовых компаний // Нефть, газ и бизнес. – 2009. - № 5. - С. 12-14.

4. См. подробнее: Карпова С.В., Рожков И.В. Инновационные стратегии маркетинговой деятельности автомобилестроительных транснациональных корпораций // Экономика и управление в машиностроении. – 2010. - № 3. - С. 42-44.

5. См. подробнее: Карпова С.В. Особенности инновационной маркетинговой политики российских компаний. // Труды вольного экономического общества России. Том 127. 2009. С. 91-95; Карпова С.В. Влияние международной среды на формирование инновационной маркетинговой политики современных ТНК. // Маркетинг. -

Управление инвестиционной деятельностью

2009. - № 6. - С. 24-32; Карпова С.В. Теоретические аспекты инновационных подходов в маркетинговой политике современных ТНК //Маркетинг. - 2009. - № 2 (105). - С. 18-30.

6. Олейникова И.Н. Институциональные компоненты и механизмы развития инфраструктуры инновационной деятельности на мезоуровне экономики //Менеджмент и бизнес-администрирование. 2009. № 3. С. 149-150.

Таблица 3.
Характеристика экономической деятельности ТНК «Газпром»

№ п/п	Наименование показателя	Схема расчета, используемая в модели	Среднее значение по компании	Среднее значение мировых лидеров отрасли	% отклонения показателя	Необходимость маркетинговых мероприятий (+) отклонения
1	2	3	4	5	6	7
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	Ф1(стр260+стр250)/Ф1(стр690)	0,39	0,47	21,6	+
2	Промежуточный коэффициент покрытия	Ф1(стр260+стр250+стр240)/Ф1(стр690)	2,03	0,84	-58,7	-
3	Общий коэффициент покрытия	Ф1(стр290-стр230)/Ф1(стр690-стр640)	2,60	1,07	-58,8	-
4	Степень платежеспособности	Ф1(стр590+стр690)/среднемесячная выручка	8,61	5,12	-40,5	-
5	Коэффициент заемных средств	Ф1(стр620+стр590+стр660)/Ф1(стр700)	0,19	0,69	257,7	+
6	Коэффициент собственности (независимости)	Ф1(стр490)/Ф1(стр700)	0,76	0,51	-33,1	-
7	Коэффициент автономии	Ф1(стр490)/Ф1(стр490+стр590)	0,84	0,51	-39,0	-
8	Коэффициент собственных и заемных средств	Ф1(стр590+стр690)/Ф1(стр490)	0,30	1,43	379,1	+
9	Коэффициент маневренности	Ф1(стр490-стр190)/Ф1(стр290)	0,16	0,93	477,8	+
10	Риск банкротства (показатель Альтмана)	Z-счет Альтмана	1,68	3,94	134,8	+
11	Коэффициент оборачиваемости	(Валовая выручка)/(Валюта баланса)	0,32	1,72	433,6	+
12	Темы роста выручка/капитал	(Выручка1/Капитал1)/(Выручка0/Капитал0)	1,05	0,99	-5,9	-
13	Темпы роста балансовая прибыль/капитал	(БП1/Выручка1)/(БП0/Выручка0)	1,16	1,01	-13,1	-
14	Коэффициент роста фондоотдачи	ФО1/ФО0	1,05	0,99	-5,9	-
15	Коэффициент устойчивости роста	Прирост продаж	0,37	0,03	-91,9	-
16	Рентабельность реинвестированной прод.	Чистая прибыль/Выручка	0,21	0,1	-52,6	-
17	Рентабельность имущества	Чистая прибыль/Валюта баланса	0,07	0,17	155,8	+
18	Рентабельность собственных фондов	Чистая прибыль/(Капитал и резервы-целевое финансирование+доходы будущих периодов)	0,09	0,32	268,7	+
19	Рентабельность долго- и краткосрочных вложений	Чистая прибыль/(долгосрочные и краткосрочные вложения)	0,42	1,26	200,7	+
20	Рентабельность производ. фондов	Чистая прибыль/Ф1(стр110+стр120)	0,12	0,31	155,9	+
21	Рентабельность собств. и долгосроч. заемных средств	Чистая прибыль/Ф1(стр490+стр520)	0,09	0,28	221,2	+

Реформа электроэнергетики: некоторые итоги

Исправникова Наталия Револьдовна, д.э.н., проф., ФГОУ ВПО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», заведующий кафедрой Экономической социологии и маркетинга социологического факультета

Хамилонова Ирина Вячеславовна, Институт экономики Российской академии наук, кафедра экономической теории и предпринимательства, аспирант

Реформа электроэнергетики признана неудачной. Прежде всего не представляется возможным говорить о создании конкурентного рынка электроэнергии, так как в проведенном выше анализе мы выяснили, что по всем формальным признакам рынок электроэнергии России – это рынок олигополии. Кроме того существующий рынок электроэнергии искусственно регулируется, что позволяет говорить об имитации рынка электроэнергии в России. Наконец, аффилированные связи и другие виды правовой и экономической зависимости, которые сохраняются после реформы позволяют компаниям и сейчас и в будущем вести согласованные действия, направленные на повышение монопольных цен.

Ключевые слова: реформа электроэнергетики, реформирование естественно монопольного сектора экономики, механизм реструктуризации электроэнергетики, изменение системы государственного регулирования, государственно-частное партнерство, ремонополизация электроэнергетики

Power Industry Reform: Some Results
Ispravnikova N.R., Hamilonova I.V.

Power Industry Reform considered unsuccessful. First of all, it is not possible to talk about creating a competitive electricity market, as in the above analysis, we found that all formal features Russian electricity market - a market oligopoly. Besides the existing electricity market artificially regulated, which allows us to simulate the electricity market in Russia. Finally, affiliations and other legal and economic dependence, which persist after the reform allows companies both now and in the future to conduct coordinated actions aimed at increasing monopoly prices.

Keywords: reform of the power, the reform of natural monopoly sectors of the economy, the mechanism of restructuring the electric power industry, changing the system of state regulation, public-private partnership, remonopolizatsiya Electricity

30 июня 2008г. прекратила свое существование вертикально-интегрированная монополия РАО «ЕЭС России», завершено разделение естественно монопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций в отрасли, функционируют оптовый и розничные рынки электроэнергии, происходит формирование рынка мощности.

Необходимость реформы назрела потому, что единственным способом избежать коллапса российской энергетической системы в связи с растущим спросом на электроэнергию, было привлечение в отрасль частных инвесторов. Реформа была призвана создать стимулы для частных инвестиций, поскольку у государства не было возможности осуществлять необходимые вложения за счет бюджета или повышения тарифов ввиду риска возникновения социальной напряженности. Привлечение частных инвестиций было невозможно без демополизации рынков отрасли и либерализации тарифов на электроэнергию.

Сегодня электроэнергетика переживает непростые времена. Государство распродало генерирующие объекты под обещания инвесторов вложить в стройки около 1 триллиона рублей. План базировался на стабильности экономики и не предвидел возможности кризиса, что и стало главной проблемой в сегодняшних условиях.

Тарифы на электроэнергию с 1 января 2010 года для промышленных потребителей увеличены на 7,6%, а для населения рост составит 10%, соответствующее решение приняла Федеральная служба по тарифам (ФСТ) РФ. Такое решение было принято, поскольку в 2009 году тарифы на электроэнергию для промышленности выросли на 19%, для населения - на 25%.

Правительство в условиях кризиса решило пересмотреть генеральную схему размещения мощностей. Это значит: часть строек будет отменена, другие приостановлены. Эксперты говорят о сокращении ввода объектов в два-три раза. Программа А. Чубайса исходила из роста потребления в 4,2% в год, откуда и взялась цифра потребностей: 37 гигаватт новых генераций к 2012 году. Уже ясно, что столько не понадобится, но те же эксперты признают: вдвое-втрое снижать рост потребностей тоже неразумно.

Характерный пример создавшейся ситуации - пример Богучанской ГЭС. Напомним, что стартовавшая в советские годы станция была заброшена из-за недостаточного финансирования, однако в 2005 году ее решено было реанимировать, благодаря плану развития Нижнего Приангарья, ядром которого были достройка и строительство рядом с этой ГЭС алюминиевого завода. В условиях кризиса, когда РУСАЛ ввиду падения мировых цен на алюминий испытывал серьезные финансовые проблемы, строительство завода было приостановлено. Но продолжилось строительство сетей и ГЭС. Некоторые эксперты предлагали заморозить стройку.

Однако при незапуске ГЭС энергодефицит угрожает региону уже через несколько лет. Под будущую ГЭС бизнес успел развить лесные и золотодобывающие мощности. Уже с 2010 года с перспективой до 2011 года дефицит может достигнуть 600 мегаватт. Заявки поданы от муниципалитетов, золотодобытчиков, лесной промышленности. В бюджеты, и в местные в том числе, миллиардные суммы налоговых поступлений уже заложены и под них уже

приняты и реализуются разного рода социальные программы. Кроме того, 10 тысяч человек заняты на стройке и уже переселены в регион. Также неизвестно, кто компенсирует убытки подрядчикам.

На собственно консервацию станции необходимы 7,3 миллиарда рублей уже в 2010 году. Ни в одном бюджете, в том числе в РусГидро, не говоря о РУСАЛе, таких денег нет. А Богучанская ГЭС не единственный пример.

В соответствии с концепцией реформы электроэнергетической отрасли РФ и с законом об электроэнергетике, цена на электроэнергию на оптовом рынке регулируется государством, но объем электроэнергии, продаваемой по тарифу, постепенно снижается. Тарифы на оптовом рынке электроэнергии действуют последний год.

Предполагалось, что в начале 2010 года доля либерализации этого рынка увеличится до 60%, а в июле – до 80%, к 2011 году вся электроэнергия будет продаваться по свободным ценам¹.

Однако свободный рынок электроэнергии как один из самых привлекательных для инвесторов, в том числе и иностранных, поверивших в российскую энергетику, находится под угрозой. Либерализация была одним из столпов реформы: инвестору нужны гарантии допуска к сети, то есть возможность продажи своей электроэнергии и возврата инвестиций.

Сегодня многие отмечают, что тарифы слишком высоки, что мы «заигрались в рынок», и либерализацию пора сворачивать. Так, представители малого бизнеса ряда регионов говорят, что стали платить за электроэнергию почти втрое больше. С другой стороны, станции жалуются, что «метод Чубайса» действительно работает. Цены на оптовые поставки падают так, что многие станции торгуют электроэнергией по цене ниже топливной составляющей. Компании сбыта, в свою очередь, озабочены резким рос-

том неплатежей и той реакцией, которую вызывают их попытки наладить, казалось бы, отлаженную платежную дисциплину. Правительство обещает санкции тем, кто «необоснованно» задирает цены на электроэнергию. Концепцию реформирования рынка мощности правительство никак не озвучивает, что инвесторы рассматривают как риск. Получается замкнутый круг.

Как отмечают аналитики, в 2009 году рост тарифов на электроэнергию все же позволил генкомпаниям получить прибыль на фоне падения потребления вызванного экономическим кризисом. Положительную роль сыграл тот факт, что в 2009 году тарифы на электричество возросли одновременно, а рост цен на газ (основное топливо для большинства станций) происходил поэтапно.

В 2010 году такая ситуация не повторится. Так, рост цен на газ для промышленности с 1 января составит 15%.

Рассмотрим механизмы создания рынка эффективной конкуренции в рамках реформы электроэнергетики.

Концепция российской реформы РАО «ЕЭС» смоделирована на основе зарубежного опыта².

И в теории, и в мировой практике в основе всех вариантов реформирования естественных монополий лежит их разделение на производственную и инфраструктурные стадии (сетевое хозяйство) и возможность проведения различающейся структурной политики в рамках каждой из них.

Первый вариант. Речь может идти о сохранении традиционной модели, т.е. полностью интегрированной монопольной компании, объединяющей в своих организационных рамках как стадию производства, так и стадию сетевого хозяйства. Это классическая модель вертикально интегрированного монополиста. Практически все российские естественные монополии были построены по тако-

му принципу, а их реформирование связано с выбором той или иной модели отхода от него.

Второй вариант. Возможна модель с разделением стадий производства и сетевого хозяйства, причем сетевая стадия организована как крупный монополист, а стадию производства определяет наличие конкуренции. Эта модель может быть охарактеризована как модель вертикального разделения.

Третий вариант. Возможно выстраивание теоретической модели, включающей элементы как конкуренции, так и интеграции. Речь в этом случае идет о сетевом монополисте, который одновременно является одним из конкурентов в сфере производства. Получается своего рода вариант вертикальной интеграции с конкуренцией.

Исследование мирового опыта реформирования естественных монополий позволяет сделать самые общие выводы о наиболее пригодных моделях для отдельных естественных монополий. Так, наилучшей для железнодорожного сектора часто оказывается модель вертикально интегрированного монополиста, для электроэнергетики – модель вертикального разделения, а для сектора телекоммуникаций – модель вертикальной интеграции с конкуренцией³.

Россия выбрала второй вариант реформирования, который предполагает: свободную конкуренцию на основе создания сегмента частнопредпринимательских структур; формирование равновесной цены на основе законов спроса и предложения; создание рынка мощностей.

Далее запускаются соответствующие механизмы реализации данной модели:

реструктуризация естественных монополий – это проблема собственности;

формирование эффективных рынков (по образцу выражению А.Чубайса «рыностроительство»⁴) – это проблема конкуренции;

изменение системы государственного регулирования – новые формы взаимодействия власти и бизнеса, запуск инвестиционного процесса, риски реформы электроэнергетики.

1. Механизм реструктуризации

Реструктуризация является одним из основных направлений реформирования электроэнергетики. Здесь происходит изменение структуры отрасли, ее разделение по видам деятельности, т.е. демополизация. Реструктурируемые предприятия подвергаются функциональным изменениям: меняется схема управления, техническая и коммерческая инфраструктура.

Частный случай реструктуризации – приватизация электроэнергетики – был использован в России

Мировой опыт показывает, что сценарии проведения приватизации в электроэнергетике специфичны для каждой страны и могут осуществляться по следующим схемам:

1) Прямая приватизация

- продажа энергопредприятия целиком или отдельными долями (энергоблоками, технологическими системами и др.);
- продажа отдельных активов в виде акций.

2) Косвенная приватизация

- привлечение частного капитала для улучшения финансового положения энергопредприятия, владельцем которого является государство;

- привлечение частного капитала на условиях: строительства – владения – эксплуатация – передача. Это означает, что энергопредприятие остается в собственности компании, построившей его, до полного возмещения вложенного капитала и нормы прибыли на него (государственно-частное партнерство – ГЧП).

Таким образом, допуск частного капитала в естественно монопольную сферу может осуществляться либо на основе

полной или частичной передачи прав собственности от государства частному инвестору (прямая приватизация), либо путем передачи частному капиталу функций по управлению инфраструктурными отраслями без передачи права собственности (косвенная приватизация, например, на концессионной основе в рамках ГЧП).⁵ В принципе объединение ресурсов и опыта государственного и частного предпринимательства находится в сфере интересов общества, позволяя реализовать социально-экономически значимые проекты с потенциально меньшими затратами и рисками. Вместе с тем практика реформирования естественных монополий в разных странах знает множество примеров, когда, казалось бы, самые привлекательные проекты наталкивались на серьезные трудности при их реализации и вели к существенным ошибкам.⁶

В электроэнергетике России был выбран кардинальный путь реструктуризации – разделение монополии на основе разделения собственности. Мировой опыт показывает, что подобный подход является логическим элементом крайне либерального пути реформ. В качестве основной модели здесь выступает: быстрая либерализация рынка электроэнергии, резкое сокращение государственного присутствия в отрасли (как собственника и регулятора), широкое привлечение частного сектора не только в генерирующий сегмент, но и к управлению в сфере инфраструктурной составляющей. Насколько современная российская экономика реализует такую модель, показано выше. Очевидно несовершенство рыночной среды, которая вызывает противоречия, конфликты и риски в реформируемой электроэнергетике России. Речь идет не только об отсутствии желаемого снижения цен на либерализованном рынке, а, напротив, их роста. Сомнительна также

возможность предотвращения монопольной дискриминации в доступе к инфраструктурным сетям.⁷ Отношения здоровой конкуренции плохо развиты и плохо регулируются в российской экономике и едва ли в ближайшем будущем смогут стать действенным фактором роста эффективности.

Более того, многие образовавшиеся в результате демополизации компании ведут себя по-прежнему как монополии. Обладая мощными преимуществами на рынке, энергокомпании злоупотребляют своими правами, по сути, игнорируя и ущемляя права других субъектов рынка. Имея лobbистские возможности, естественные монополии могут проводить свою экономическую политику в масштабах всей страны, порой подменяя государство. Это негативно сказывается на положении более слабых субъектов: страдают граждане-потребители, мелкий и средний бизнес, промышленность и т.д. В условиях неразвитых рыночных отношений, как, например, в России, нормативно-правовое регулирование монополистов может подменяться прямым вмешательством государства.

Вывод: Сегодня мы наблюдаем появление «олигархической энергетики» – формирование частной олигополии или местных монополий с последующим захватом рыночной власти.

Но если после проведения реформы сектор характеризуется наличием местной монополии или рыночной власти, то, следовательно, главная ее цель не достигнута. Действительно, в отсутствие конкуренции хорошо регулируемая вертикально интегрированная монополия может оказаться более предпочтительной, чем рынок.

Сегодня уже определенно можно сделать вывод, что хотя основная задача энергореформы заключалась в ликвидации доминирующего положения главного монополиста РАО

«ЕЭС», вместо одной государственной монополии мы получили олигополию частных структур.

Таким образом, реализована скорее 3 модель реформирования, а не вторая.

Механизм реструктуризации дал сбой.

2. Механизм формирования эффективных рынков

Общая для всех стран стратегия реформирования заключается в либерализации электроэнергетических рынков: переход от закрытого монопольного рынка к открытому, конкурентному рынку электроэнергии и мощности.

Здесь одновременно решаются две проблемы:

Формирование конкурентной среды;

Создание института эффективной конкуренции.

1. Формирование конкурентной среды - ключевой вопрос рыночных преобразований в электроэнергетике.

Функционирование конкурентной среды обеспечивается несколькими факторами:

- Наличие избыточных генерирующих мощностей;

- Наличие оптимального количества энергокомпаний;

- Достаточное развитие сетевой инфраструктуры;

- Благоприятный инвестиционный климат (низкая инфляция, приемлемая стоимость заемного капитала и др.);

- Относительно высокие доходы населения и энергосберегающая активность в производственном потреблении, что способствует снижению чувствительности потребителей к растущим ценовым нагрузкам.

1. Наличие значительных избыточных мощностей. Это необходимое условие для конкуренции: предложение должно превышать спрос. По имеющимся оценкам, для эффектив-

ной работы рынка указанный резерв должен быть не менее 30-40%. Природа возникновения подобного резерва - низкие инвестиционные риски в прошлом, когда спрос снижался, в энергосистемах накапливались свободные генерирующие мощности, которые выводились из эксплуатации. Но когда риски переходят к владельцам генераторов - крупным монополистам, ситуация кардинально меняется. В частности, интерес к новым вводам, которые должны поддерживать конкурентную среду, просто отсутствует. Реализуются только малокапиталоемкие и быстро окупаемые проекты, что для современной электроэнергетики недостаточно. Причем в условиях инфляции и роста цен на топливо проблема новых вводов усугубляется. И как результат - взлетают цены на оптовом рынке, где предложение падает по отношению к спросу. Но если конкуренции нет, включается регулятор, т.е. результативность свободного рынка по существу сводится на нет.

2. Наличие оптимального количества энергокомпаний. Суть реформы электроэнергетики в части формирования конкурентной среды заключалась в выделении по территориальному признаку самостоятельных АО-энерго и на базе входящих в них электростанций, формирование новых субъектов будущего рынка в части генерации с последующей их приватизацией. При этом были созданы шесть оптовых генерирующих компаний (ОГК) и единая Федеральная гидрогенерирующая компания, а также 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК), крупнейшая из которых - ТГК-3 («Мосэнерго») - фактически контролируется «Газпромом». Отметим, что из 23 энергокомпаний, которые переходят в рыночный сектор, пока не нашли себе собственников только три - ОГК-1, ТГК-11 и ТГК-14.

Оптовые генерирующие компании (ОГК), сформирован-

ные из крупнейших электростанций, стали основными игроками на оптовом рынке. Основные энергоактивы распределены среди крупных холдингов.

Данная ситуация сложилась в связи с тем, что при формировании ОГК учитывались два противоречивых условия. Компании должны быть достаточно крупными, чтобы они были финансово устойчивыми и инвестиционно привлекательными. С другой стороны, ОГК не должны обладать монопольной властью.

Как видно из первых итогов реформирования разделение по видам деятельности (англ. unbundling) ПАО «ЕЭС России» на практике вылилось в образование небольшого количества компаний, контролируемых либо российским крупным промышленным лобби, либо иностранными компаниями, либо государством в лице ОАО «Газпром».

3. Достаточное развитие сетевой инфраструктуры. Для создания элементов конкуренции в сетевом хозяйстве необходимо организационно разделить инфраструктурные сети и операции по их эксплуатации. Кроме того возможно использование так называемой модели торгов за франшизу: если существование значительного эффекта от масштаба операций обуславливает существование единственного поставщика услуги, то конкуренция может быть только при организации торгов за право быть этим поставщиком. В результате возникает несколько функционально-различающихся компаний, одна из которых - собственник единой инфраструктурной сети - и будет нести связанные с ней риски.⁸ У нас собственник единой инфраструктурной сети - государство - крупнейший монополист.

4. Благоприятный инвестиционный климат (низкая инфляция, приемлемая стоимость заемного капитала и др.). В 2009 году инфляцию формиро-

вали в основном два фактора: рост тарифов и ослабление рубля, приведшее к удорожанию импорта. В 2010-м эти тенденции будут разнонаправленными. С одной стороны, благодаря заметному выправлению мировых цен на сырье снижается риск ослабления рубля, что ограничивает потенциал роста цен на импортируемые товары. С другой стороны, общий рост тарифов естественных монополий достигнет в среднем 15-20%. Как результат, в 2010 году инфляция, по оценкам экспертов, может составить 9,5-10%. На эту цифру могут повлиять последствия мягкой денежно-кредитной политики государства, которая в 2010 году может привести к увеличению темпов кредитования экономики. Следствием этого станет рост денежной массы, который в свою очередь повлияет на уровень инфляции.

5. Относительно высокие доходы населения и энергосберегающая активность в производственном потреблении, что способствует снижению чувствительности потребителей к растущим ценовым нагрузкам (без комментариев).

В целом можно отметить, что механизм создания конкурентной среды сильно деформирован.

II. Создание рынка эффективной конкуренции.

В действительности речь идет не об одном рынке, а о системе рынков. Ее основой является модель конкурентного оптового рынка электроэнергии, запущенная 1 сентября 2006 года. Еще одним элементом системы рынков электроэнергии, продолжением оптового рынка, являются розничные рынки электроэнергии.

В настоящее время в процессе создания находятся еще несколько рынков: рынок мощностей, рынок системных услуг и рынок производных финансовых инструментов.

Сердцевина новой системы рынков в электроэнергетике - конкурентный оптовый рынок

электроэнергии.⁹ Поэтому ведя речь о создании нового рынка, мы будем иметь ввиду именно его.

К основным правилам создания рынка эффективной конкуренции можно отнести следующие:

1. Наименьшие режимные ограничения (отсутствие или небольшая доля АЭС, ГЭС и ТЭЦ). Реально конкурировать способны только участники рынка, находящиеся в одинаковых стартовых условиях. Между тем для электроэнергетики характерна режимная специализация объектов генерации. По существу, это разные «весовые категории». Пиковая ГТУ не может соперничать с базовой АЭС, угольная ТЭС - с газовой, ТЭЦ - с КЭС и т. д. Значит, теоретически следует обеспечивать избыточность мощностей в каждой группе однородных по режиму использования в энергосистеме электростанций. В противном случае объем собственно конкурентного рынка становится пренебрежимо малым.

2. Комплементарность институтов: взаимосвязанное формирование новых институтов в электроэнергетике и газовой сфере. Но здесь создалась неоднозначная ситуация. С одной стороны для развития конкурентного рынка нужны относительно низкие и стабильные цены на природный газ как высокоманевренное «рыночное» топливо для ТЭС, с другой стороны, такая ситуация грозит обрушить газовую отрасль.

Газ в России – самый дешевый и поэтому наиболее широкий и популярный вид топлива.

В структуре потребления первичных энергоносителей в российской экономике доля газа превосходит 50%, а в топливном балансе российских теплоэлектростанций на газ приходится более 70%. Такой перекос в российском топливном балансе делает реальную угрозу энергетической безопасности страны, так как из-за дешевизны газа практически не

развивается производство и потребление других видов топлива – мазута, торфа, угля. Кроме того низкая цена на газ не располагает к рачительному использованию этого невосполнимого природного ресурса.

Директивно регулируемые цены на газ на сегодняшний день искусственно занижены. Они не позволяют покрыть затраты на производство, транспортировку и реализацию газа. Такие цены, не только затрудняют развитие газовой отрасли, но, в конечном итоге, препятствуют формированию эффективной структуры российской экономики. Фактически субсидируя целые отрасли российской экономики, «Газпром» в итоге испытывает инвестиционные затруднения при реализации масштабных проектов разработки новых месторождений, реконструкции действующих мощностей и сооружения новых газопроводов.

Такую ситуацию вряд ли можно назвать нормальной. С учетом этого обстоятельства, Правительство РФ в последние годы проводит не только политику планомерного повышения цен на газ до экономически обоснованного уровня, но и расширяет возможности использования практики рыночного ценообразования. Происходит параллельная либерализация газовой рынка.

3. Широкий диапазон дифференциации стоимости генерации среди участников рынка (в части переменной составляющей издержек). Конкуренция в классической трактовке предполагает прекращение производства при высоких издержках и даже уход с рынка. Но это принципиально неосуществимо для подавляющего большинства электростанций. Даже по остановленным мощностям требуется оплачивать как минимум постоянные издержки для поддержания готовности оборудования. Риск не продать электроэнергию однозначно

отсутствует для АЭС, ГЭС, ТЭЦ, крупных угольных ТЭС. Таким образом, граница конкурентного рынка сужается до такой степени, что цены перестают служить действенными сигналами для инвесторов, как это предполагалось при его проектировании.

В идеале конкурентный оптовый рынок электроэнергии строится на основе модели узлового ценообразования: в каждом узле единой энергосистемы страны происходит соединение спроса и предложения¹⁰.

Кривые спроса и предложения, учитывающие спрос и предложение поставщиков, формируются для каждого из 5 тыс. узлов в первой ценовой зоне европейской части России и Урала и для почти 600 узлов во второй, Сибирской ценовой зоне. В каждом узле на каждый час суток происходит пересечение кривой спроса и предложения и формирование цены.

Покупатель и поставщик представляют свои заявки по спросу и предложению на торговую площадку ОАО «Администратор торговой системы» (АТС) на каждый час предстоящих суток.

На основании этих данных АТС принимает решение о равновесной цене в данном узле и об объемах выработки и потребления электроэнергии.

Реальный оптовый рынок электроэнергии действует не столько иначе.

Для субъектов оптового рынка, участвующих в аукционах ценовых заявок, установлены достаточно щадящие правила, слабо мотивирующие конкурентное поведение. Если не продал на рынке «на сутки вперед» - продашь на балансирующем, там не продал - перешел на рынок резервов и т. д. Почасовые цены сильно колеблются от суток к суткам, так как при одном и том же спросе предложение может быть разным (вывод энергоблоков в ремонт, сезонное изменение выработки на ГЭС и др.). Это требует загрузки относительно

менее эффективных генераторов, замещающих более «дешевые» установки.

Таки образом и в данном случае нарушен механизм создания рынка эффективной конкуренции: на действующих электростанциях регулятивный принцип поддержания конкуренции в качестве стабильного мотивирующего инструмента отсутствует (хотя в принципе нельзя исключить такую возможность в отдельные периоды времени и в отдельных энергосистемах).

Выше уже было показано, что реально созданный в электроэнергетике рынок – это не рынок свободной конкуренции, а рынок олигополистической конкуренции.

Но при олигополистическом господстве фирмы не принимают рыночную цену, как результат колебания спроса и предложения, а устанавливают, назначают ее. (Pricetaker – Price-setting up). Среди монополистов появляется некий ценовой лидер, т.е. такая фирма, которая становится законодателем цен, а другие подстраиваются под нее. Например, «Газпром» в сфере электроэнергетики уже претендует на такую роль.

Кроме того при олигополистическом господстве на рынке изменение спроса влияет не на цену, а на объем выпуска. Если, например, сокращается спрос, то не цену снижают, а сокращают выпуск.

Так как олигополия приводит к повышению цен и уменьшению объемов производства, следует ожидать ухудшения благосостояния потребителей и увеличения благосостояния фирмы.

Социальная цена олигополии при этом – мера потерь потребителей и производителя-монополиста, происходящих из-за уменьшения предложения товара в условиях максимизации прибыли олигополий.

Сегодня цены на ОРЭМ в несколько раз превышают цены, установленные Федеральной службой по тарифам (ФСТ) (к

этому привели спекуляции на неценовых факторах предложения). Такое функционирование рынка никак нельзя назвать «рынком для потребителя» о создании которого так много велось дискуссий в начале реформы и которые утратили свою актуальность сразу же после первых торгов.

В целом же, механизм свободного рыночного ценообразования отсутствует, а функционирование олигополистического рынка не отлажено.

Таким образом, и в данном случае институт рынка не работает.

3. Механизмы изменения системы государственного регулирования

«Дерегулирование»

Реформирование естественной монополии РАО «ЕЭС России» связано с дерегулированием, т.е. сокращением и изменением роли государства в этой сфере. Недостатки и просчеты контроля управления монопольной компанией привели к переосмыслению роли государства. Некоторые теоретические подходы опирались даже на утверждение, что государственное регулирование приносит больше вреда, чем пользы.¹¹

Вместе с тем положительные эффекты дерегулирования не стоит переоценивать. Мировой опыт показывает, что последовавшие за дерегулированием снижение цен и ускорение роста производительности труда, улучшение качества услуг естественных монополий оказали благоприятное воздействие на экономику. Однако не замедлили проявиться и негативные последствия мер по дерегулированию. Так, после первоначального резкого обострения конкуренции во всех дерегулированных отраслях начался застой: мелкие и средние фирмы, активизировавшие

конкуренцию, постепенно сдавали свои рыночные позиции. Начинаясь волна слияний и поглощений. Однако в конечном счете конкуренция на рынках все же становилась более интенсивной, чем до дерегулирования, а цены и тарифы (даже скорректированные на инфляцию) оказывались ниже.

Оценки результатов дерегулирования в развитых странах впечатляют. Так, в США годовые выгоды для потребителей и производителей составили в среднем 42-54 млрд. долл. Деревулирование воздушных перевозок снизило цены на 30%, телекоммуникаций – на 50%. Этому способствовало снижение реальных операционных издержек на 25-75% (только в электроэнергетике, по оценкам специалистов, дерегулирование может сократить издержки на одну треть). При этом повсеместно повышается качество обслуживания. В результате дерегулирования преимуществами получены по всем типам производительности: производительности труда, капитала и всех факторов в совокупности.

Сегодня уже можно утверждать, что проводимая в электроэнергетике реформа стала причиной негативных тенденций в отрасли не только косвенно, но и напрямую. Так, по оценкам тарифного регулятора, только в результате дробления РАО «ЕЭС России» на отдельные компании тариф на электроэнергию с начала реформы вырос на 50%, кроме того произошел резкий рост административно-управленческого аппарата, по имеющимся оценкам, до 10 раз, и, как следствие, значительный рост организационных издержек.

В связи с низкой эффективностью проводимой реформы электроэнергетики на первый план выходит следующая проблема госрегулирования: возможность отказа властей от графика либерализации рынка электроэнергии.

В рамках реформы инвестиционно - экономические меха-

низмы включены в структуру договоров на предоставление мощности. Эти документы содержат положение, согласно которому пересмотр государством графика либерализации рассматривается как форс-мажор. В этом случае с инвестора снимаются обязательства по строительству и вводу новых мощностей. Если представители власти захотят отказаться от объявленной программы либерализации, им придется согласиться и с отказом генерирующих компаний от заявленных инвестиций. Это будет иметь серьезные последствия для устойчивости электроснабжения страны.

«Государственно-частное партнерство»

Альтернативой дерегулирования может выступать государственно- частное партнерство (Public Private Partnership). При невозможности достаточной широкой приватизации отраслей естественных монополий государственно-частное партнерство (ГЧП) может способствовать развитию в сфере государственной собственности за счет объединения ресурсов государства и бизнеса. В конце 80-х – начале 90-х годов ГЧП получило на Западе признание в качестве полноценной политической и экономической альтернативы приватизации.¹² При этом основная проблема заключается в необходимости согласовать интересы двух основных институтов современного общества – государства и бизнеса. За государством остается ответственность перед обществом за уровень развития и масштабы инфраструктурного сектора, структуру и качество услуг, а также регулирующие, законодательные и контрольные функции. Бизнес же осуществляет практическую деятельность в сфере оказания услуг. Результатом этого партнерства должна стать такое соединение двух крупных общественных институтов, которое обеспечивало бы наилучшее удовлетворение потребностей экономики и насе-

ления в качественных услугах естественно монопольных отраслей. При этом наиболее широко применяемой формой ГЧП в этих отраслях является концессия.

ГЧП – не простое сложение ресурсов. Каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг естественного монопольных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. Но обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом.

Возникает только один вопрос: почему мы не пошли по этому пути при реформировании электроэнергетики, а выбрали путь раскиснения по частным углам экономики отрасли, которая обеспечивает национальную безопасность страны?

«Запуск инвестиционного процесса»

Регулирующая роль государства состоит так же в привлечении долгосрочных инвестиций в отрасль, что является одной из основных целей реформы электроэнергетики. Здесь наряду с предсказуемой политикой в области тарифного регулирования, доступа к сети и т.д. необходима прежде всего стабильная нормативно-правовая база. Но настораживают нечеткость законодательства, обуславливающая широкие полномочия правительства в сфере контроля над электроэнергетикой, а также отсутствие планов создания сильного независимого органа регулирования. Власти сталкиваются с проблемой вызывающих доверие обязательств (credible commitments). Они должны убедить инвесторов в стабильности правовой среды и системы регулирования и в предсказуемости проводимой политики,

но в рамках действующих и предусматриваемых организационных структур это сделать пока не удастся.

«Ремонтолизация электроэнергетики»

В числе наиболее обсуждаемых следует отметить опасения аналитиков, связанных с активностью ОАО «Газпром» в приобретении генерирующих активов. Их иногда трактуют как ремонтолизацию электроэнергетики.

Деятельность «Газпрома», направленная на построение собственной электроэнергетической составляющей, преследует сразу три цели. Во-первых, газовой монополии необходимо диверсифицировать бизнес. Для этого покупалась «Сибнефть», ради этого скупался контрольный пакет «Мосэнерго». Во-вторых, соответствующее распоряжение «Газпрому» дал в свое время Владимир Путин. Государство, допуская частных бизнесменов в сферу генерации, старается по возможности оставить за собой часть этого рынка. Достичь этой цели за счет «Газпрома» - наиболее приемлемый вариант. И в-третьих, с помощью газового концерна можно перекроить топливный баланс генерирующих предприятий. Если сейчас больше половины электроэнергии производится с использованием природного газа, то спустя десятилетие упор будет сделан на уголь, запасы которого в нашей стране позволяют рассчитывать энергетическую стратегию чуть ли не до конца века.

Еще в 2007 году руководство концерна договорилось о создании энергетического СП с владельцами Сибирской угольной энергетической компании (СУЭК).

Объединенный холдинг - крупнейшее электроэнергетическое объединение на российском рынке. «Газпрому» принадлежит 10,5 % акций РАО «ЕЭС», плюс в 2008 году монополия получила за этот пакет целый ряд активов: по 40 % ОГК-2 и ОГК-6, 10,5 % ТГК-11,5

% ТГК-12 и 6 % ТГК-13. Их суммарная стоимость оценивается в \$4 млрд. Крупнейшие активы СУЭК в энергетике - 48 % ТГК-12 и 45 % ТГК-13.

Чубайс назвал эту сделку «большой ошибкой государства» и пригрозил рынку тем, что «Газпром» получит «полный контроль в топливном цикле в газовой и угольной отрасли», что сведет все усилия по созданию конкурентной среды на нет.

Кроме того серьезные опасения вызывает потенциальная возможность ОАО «Газпром» манипулировать поставками газа, чтобы обеспечить привилегированное положение подконтрольным компании электростанциям.

Итак, действительно ли электроэнергетика стала рыночной и конкурентной? Для ответа на этот вопрос достаточно сравнить энергокомпании либо с монополиями «Газпромом», «РЖД», либо с конкурирующими между собой сотовыми компаниями. Монополии, как правило, сохраняют дефицит, взвинчивают тарифы и диктуют свои условия потребителям. А настоящие конкурирующие компании - напротив - снижают цены, «бегают» за каждым клиентом и создают избыточное предложение. Сегодня вряд ли кто-нибудь будет спорить с тем, что пока образованные в ходе раздела РАО «ЕЭС» энергокомпании ведут себя именно как монополии - вне зависимости от вывески на их головном офисе.

Напомним, что реформа электроэнергетики изначально планировалась в первую очередь ради проведения обновления мощностей за счет частных инвесторов, а не за счет тарифа. Примечательно, что со следующего года, сразу же после завершения реформы, принято решение о резком пересмотре тарифной политики и росте тарифов на 23-25% в год.

Стоит отметить и то, что ни одна страна в мире не проводила реформирование электро-

энергетики при дефиците мощности. Наоборот, большинство стран начинали реформировать электроэнергетику в условиях излишних резервов мощности. Опыт зарубежных стран показал, что как раз нехватка инвестиций является самым серьезным риском либерализации энергетической отрасли.

В ходе реформы произошло фактическое изменение и целей и ранее выбранных механизмов реализации.

В целом реформу электроэнергетики нельзя признать удачной.

Прежде всего не представляется возможным говорить о создании конкурентного рынка электроэнергии, так как в проведенном выше анализе мы выяснили, что по всем формальным признакам рынок электроэнергии России - это рынок олигополии. Кроме того существующий рынок электроэнергии искусственно регулируется, что позволяет говорить об имитации рынка электроэнергии в России. Наконец, аффилированные связи и другие виды правовой и экономической зависимости, которые сохраняются после реформы позволяют компаниям и сейчас и в будущем вести согласованные действия, направленные на повышение монопольных цен.

Литература

«Концепция реформирования электроэнергетики», М.: Национальный инвестиционный совет, 2004

Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе. Проблемы теории и практики, 2004, №2

Е.Гайдар, А.Чубайс. Экономические записки. М., Изд-во «Российская политическая энциклопедия», 2008г.

Проблемы теории и практики управления, 2003, №6

Р.Питтмен «Вертикальная реструктуризация инфраструктурных отраслей в странах с пе-

реходной экономикой». Московский центр Карнеги, 2003, №1.

Ссылки:

¹ Стоимость электроэнергии для населения будет регулироваться государством до 2013 года включительно.

² Начало реформирования электроэнергетики в большинстве стран относится к 90-м годам прошлого столетия: Великобритания- 1990, Аргентина-1990, скандинавские страны-1992, США (штат Калифорния)-1995, Бразилия- 1995, Таиланд- 1996, Украина- 1997, Казахстан- 1998, Италия, Венгрия и Молдова- 1999, Франция, Греция и ЮАР- 2000г. (JP Morgan, 2001 №1).

Подробный анализ международного опыта реформирования естественных монополий содержится в работе «Концепция реформирования электроэнергетики», М.: Национальный инвестиционный совет, 2004, с.39-58

³ Именно такие модели рекомендуются для указания инфраструктурных отраслей в работе Р.Питтмена «Вертикальная реструктуризация инфраструктурных отраслей в странах с переходной экономикой». Московский центр Карнеги, 2003, №1 стр.27. При этом по отдельным странам варианты могут частично различаться. Так, для четырех обследованных автором постсоциалистических стран - Россия, Литва, Румыния и Польша – модели реструктуризации естественных монополий оказались следующими. Железнодорожный транспорт: для России, Литвы и Румынии- модель вертикально интегрированной монополии, а для

Польши – модель вертикальной интеграции с конкуренцией. Электроэнергетика: модель вертикального разделения для России, Литвы и Польши, а для Румынии – модель вертикально интегрированной монополии. Сектор телекоммуникаций: модель вертикальной интеграции с конкуренцией – для России и Румынии, модель вертикального разделения – для Литвы и Польши.

⁴ Е.Гайдар, А. Чубайс. Экономические записки. М., Изд-во «Российская политическая энциклопедия», 2008г., с. 128

⁵ Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе. Проблемы теории и практики, 2004, №2, с.47-48. Сурков В., с.52-53

⁶ Например, так называемых «emerging markets» в среднем каждый десятый проект частного государственного предпринимательства в автомобильном хозяйстве заканчивался неудачей. Аналогичные просчеты характерны и для развитых стран (Privatization and regulation of transport infrastructure: guidelines for policymakers and regulators. Edited by A. Estache, G de Rus Washington, D.C. : The World Bank, 2000, p.239. Источник приведен по: Проблемы теории и практики управления, 2003, №6, с.53).

В некоторых европейских странах возникали сложности при попытках изменить механизмы функционирования железных дорог. Так, в Нидерландах раздел железнодорожных сетей между тремя независимыми компаниями в целях создания конкуренции в этом виде транспорта привел к резкому ухудшению эксплуатационных

показателей, снижению уровня обслуживания, возрастанию рисков аварий. Правительство вынуждено было принять решение о слиянии этих компаний и создании единого оператора – концессионера по управлению инфраструктурой.

⁷ Хорошо известны конфликты Газпрома с независимым газодобытчиком «Нортгаз». Монополист неоднократно ограничивал доступ конкурента к трубе, и снимать конфликт удавалось только после вмешательства Федеральной антимонопольной службы. Постоянная дискриминация вынудила менеджмент Нортгаза рассмотреть вариант с передачей Газпрому контрольного пакета акций компании (Ведомости, 2005, 22 апреля).

⁸ По результатам торгов компания – собственник сети заключает с победителем договор лизинга на данный участок на строго ограниченное время, по истечении которого торги проводятся вновь.

⁹ На оптовом рынке электроэнергии производители (генерирующие компании) осуществляют продажу электроэнергии крупным компаниям-потребителям, являющимся участниками оптового рынка торговли электроэнергией, а также сбытовым компаниям.

¹⁰ См. Е.Гайдар, А.Чубайс. Экономические записки. М., РОССПЭН, 2008, с.112

¹¹ Posner R.A. Natural Monopoly and Regulation. Stanford Law Review. 1969, v.21, p.548-643

¹² Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе. Проблемы теории и практики управления. 2004, №2, с.47-52

Оценка инновационного состояния видов экономической деятельности

Котов Дмитрий Валерьевич, к.э.н., доц., докторант ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», koroltay@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы оценки уровня инновационного развития отдельных видов экономической деятельности. Автором предложен подход к оценке, основанный на принципах концепции инновационного состояния социально-экономических систем. Разработана система показателей и порядок проведения оценки. Приведена оценка инновационного состояния видов экономической деятельности: Добыча полезных ископаемых и Обрабатывающие производства. Даны рекомендации по разработке программ стратегического развития рассмотренных видов экономической деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, вид экономической деятельности, оценка инновационного состояния, стратегическое управление инновационным развитием, концепция инновационного состояния социально-экономических систем, эталон инновационного развития

The article deals with the score of the level of innovative development of certain economic activities. The author have proposed an approach to evaluation based on the principles of the concept of innovative state of socio-economic systems. The authors have developed a system of indicators and procedure for the evaluation. The article describes the evaluation of an innovative state of economic activities: Mining and Manufacturing, and recommendations on the development of the strategic development of programs considered economic activities.

Keywords: innovative development, economic activity, the score of innovative state, the strategic management of innovation development, the concept of an innovative state of socio-economic systems, the standard of innovative development

Обеспечения инновационного развития России связано с решением множества сложных управленческих проблем. Одной из таких проблем является разработка методов стратегического инновационного планирования развития отдельных видов экономической деятельности (ВЭД). Решение данной проблемы, в свою очередь, связано с системами оценки современного и перспективного состояния видов экономической деятельности. Очевидно, что вклад в инновационное развитие страны, у предприятий и организаций, осуществляющих различные виды экономической деятельности не одинаков. Уравнивание этого вклада не является объективной необходимостью, однако оценка вклада и обоснование уровня инновационного развития организаций осуществляющих различные ВЭД необходима по определенным причинам. Приведем некоторые из них:

- организация научно-исследовательских работ «сплошным фронтом» по всем существующим научным направлениям представляется в современных условиях практически невозможной. Существует серьезное отставание по ряду направлений исследований между Россией и другими странами, соответственно результаты конкуренции исследований и разработок по ним, будут явно не в пользу России. Материально-техническая база и кадровый потенциал по большинству других научных направлений требует серьезного усиления, что невозможно осуществить в короткие сроки и высокочрезмерно. Следствием такой ситуации является известное мнение, о том, что следует усиливать научную и инновационную деятельность по тем ВЭД, в которых могут быть получены и использованы перспективные инновационные разработки;

- теория технологических волн (укладов) и смены технологических укладов выводит на первый план инновационного развития только те производства, в которых используются технологии текущего или перспективного уклада;

- существуют производства, в которых возможно внедрение только процессных технологических инноваций, и практически отсутствуют какие либо перспективы внедрения новых продуктов;

- большую роль в определении приоритетов инновационного развития играет политика обеспечения экономической безопасности России, а также сохранение высокого уровня обороноспособности и технического оснащения вооруженных сил и ряд других причин.

Учет указанных причин при стратегическом планировании инновационного развития требует разработки системы для объективной оценки инновационного развития отдельных ВЭД. Решение этой задачи предлагается осуществлять с применением подходов, описанных концепцией инновационного состояния социально-экономических систем [1]. Разработка такой системы оценки и является целью исследования, результатом которого стала данная публикация.

В основу концепции положена гипотеза о существовании различных состояний социально-экономических систем. Состояние социально-экономической системы рассматривается как совокупность характеристик социальных и экономических институтов социально-экономической системы в рассматриваемом периоде. Соответственно инновационное состояние социально-экономичес-

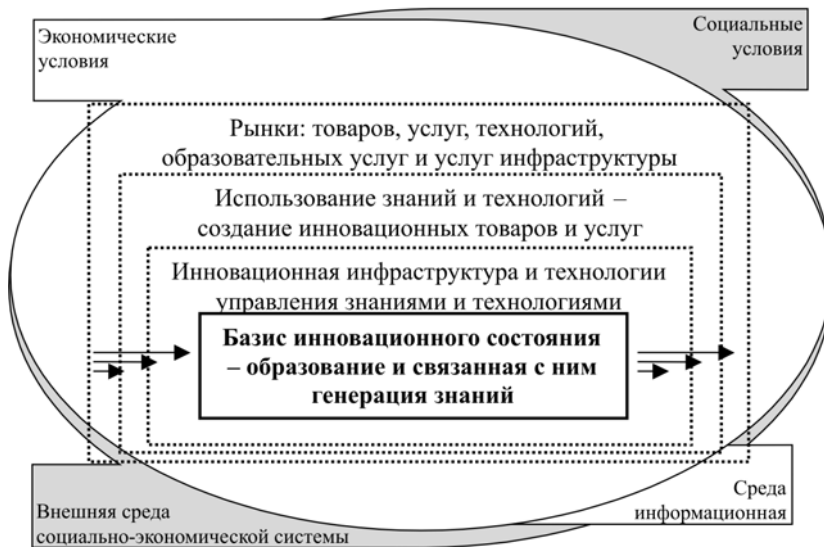


Рис. 1. Концепция инновационного состояния социально-экономической системы

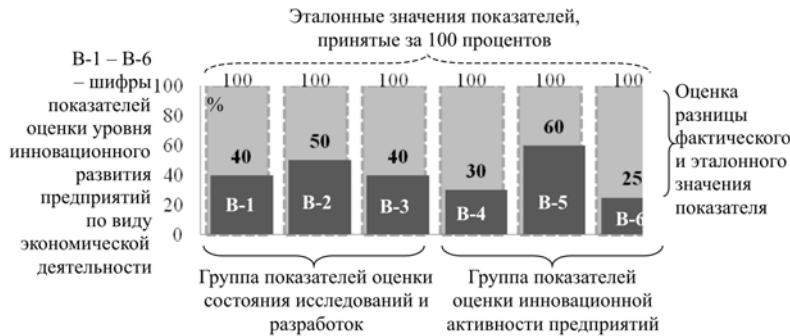


Рис. 2. Графическая схема оценки уровня инновационного состояния предприятий по виду экономической деятельности

кой системы – это состояние, в котором основным является научно-информационный принцип производства, а инновации рассматриваются как основной источник развития. Инновационное состояние характеризуется системой показателей и их конкретными значениями в статике и динамике. Крупные социально-экономические системы в инновационном состоянии имеют специфические системы управления, основанные, как правило, на построении национальных инновационных систем. Структурно концепция инновационного состояния представляет собой систему взаимосвязанных рынков и институтов, в которой эффективно реализуются инновационные процессы, включая базис системы – образование и генерацию знаний, развитую инновационную инфраструктуру и рынки

новшеств и инноваций. Рассматриваемая инновационная система взаимодействует с информационной, социальной и др. внешними и внутренними средами. Графическое отображение концепции инновационного состояния социально-экономической системы приведено на рис. 1.

Принимается, что инновационное состояние социально-экономической системы является эталонным состоянием для обеспечения инновационного развития социально-экономической системы. Оценка, же реальных социально-экономических систем и их инновационного состояния осуществляется через сравнение значений оценочных показателей реальной и идеальной систем. Выводы о текущем состоянии социально-экономической системы формируются путем сравнения зна-

чений показателей с эталонными, путем оценки равномерности приближения к эталону по отдельным значениям (рис. 2).

Такой подход позволяет выработать рекомендации по усилению тех или иных направлений деятельности в рамках системы управления инновационным развитием в социально-экономических системах. Оценку инновационного состояния можно проводить не только путем сравнения значений с эталонными, но и сравнивая значения по ВЭД со средними значениями по народному хозяйству Российской Федерации. Это позволит оценить вклад ВЭД в инновационное развитие в изучаемый период. Определить, способствует ли деятельность предприятий повышению инновационного уровня экономики в целом, либо наоборот, данный вид деятельности способствует отставанию в инновационном развитии. Соответственно при сравнении показателей с эталоном будет получена абсолютная оценка инновационного состояния, а при сравнении со средними по Российской Федерации, будет получена относительная оценка.

Использование оценки инновационных состояний рекомендуется проводить по следующей схеме:

- 1) Выбор объекта (ВЭД) для оценки инновационного состояния. Выбор показателей и обоснование их применения, определение временного периода для оценки.
- 2) Сбор и подготовка исходных данных – показателей научной и инновационной деятельности.
- 3) Расчет показателей и сравнение полученных значений с эталонными значениями и средними значениями по Российской Федерации.
- 4) Оценка разницы фактических и эталонных (средних) значений показателей, детальный анализ состояния научной и инновационной деятельности.
- 5) Выработка рекомендаций для формирования стратегических планов инновационно-

го развития видов экономической деятельности.

Проведем исследование и дадим оценку инновационного состояния двум видам экономической деятельности: «Добыча полезных ископаемых» (раздел С ОКВЭД) и «Обрабатывающие производства» (раздел D) [2]. Эти разделы объединяют производства, осуществляющие основные для российской промышленности виды деятельности и во многом формируют технико-технологический образ российской экономики. Кроме этого добыча полезных ископаемых, в современных условиях, является одним из стратегических видов деятельности формирующих бюджет. Отметим, что применить предлагаемый подход к оценке можно и по детализированным видам экономической деятельности, группируемым по подразделам ОКВЭД.

Показатели, которыми традиционно описывают научную и инновационную деятельность ВЭД в России и их значения по рассматриваемым ВЭД, приведены в таблицах 1 и 2 [3].

Анализ представленных значений показателей позволят во многом определить инновационное развитие Российской Федерации и отдельных ВЭД. Но для целей разработки управленческих решений, согласно концепции инновационного состояния, требуется ввести дополнительные синтетические показатели, а представленные статистические данные использовать как исходные.

Предлагается использовать шесть показателей для оценки уровня инновационного состояния ВЭД:

1) Внутренние затраты на исследования и разработки, соотнесенные с валовой добавленной стоимостью по ВЭД.

2) Баланс платежей за технологии (экспорт к импорту).

3) Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации.

4) Доля инновационной продукции в общем выпуске продукции.

Таблица 1

Значения показателей затрат на исследования, разработки и инновации, экспорт и импорт технологий в 2007 г.

Вид экономической деятельности	Внутренние затраты на исследования и разработки, млн. руб.	Затраты на технологические инновации, млн. руб.	Баланс платежей за технологии, млн. руб.		Создание передовых производственных технологий, ед.
			поступления от экспорта технологий	выплаты по импорту технологий	
Добыча полезных ископаемых	521,0	28062,2	40,9	510,8	14
Обрабатывающие производства	17388,6	170807,3	55,5	716,4	255
Всего по РФ	371080,3	207499,2	630,4	1426,4	780

Таблица 2

Значения показателей результативности инновационной деятельности в 2007 г.

Вид экономической деятельности	Валовая добавленная стоимость (для РФ – ВВП), млн. руб.	Использование передовых производственных технологий, ед.	Инновационная активность организаций в процентах от общего числа организаций, %	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.	Объем инновационных товаров, работ, услуг в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %
Добыча полезных ископаемых	2890465,0	5100	5,8	110950,2	3,0
Обрабатывающие производства	5265291,0	119086	11,5	796855,2	7,1
Всего по РФ	33111382,0	180324	9,4	916131,6	5,5

Таблица 3

Значения показателей, принимаемых как база для оценки инновационного состояния ВЭД

№ п/п	Шифр показателя	Наименование показателя	Измеритель	Среднее значение по РФ, 2007 г.	Нормативное значение (эталон)
1	Д1	Внутренние затраты на исследования и разработки, соотнесенные с валовой добавленной стоимостью по ВЭД	доли единиц	1,12	3,0 [5]
2	Д2	Баланс платежей за технологии (экспорт к импорту)	доли единиц	0,44	1,0
3	Д3	Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации	процент	9,40	44,0 [6]
4	Д4	Доля инновационной продукции в общем выпуске продукции	процент	5,50	18,0 [6]
5	Д5	Доля совокупных затрат на инновации к валовой добавленной стоимости	процент	0,64	2,1 [6]
6	Д6	Доля затрат на импорт технологий в совокупных затратах на инновации	доли единиц	0,20	0,5

Таблица 4
Относительная оценка инновационного состояния видов экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства»

Шифр показателя	Российская Федерация - 100%	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства
Д1	100	1,61	29,47
Д2	100	18,13	17,53
Д3	100	61,70	122,34
Д4	100	54,55	129,09
Д5	100	154,55	517,86
Д6	100	265,41	60,99

5) Доля совокупных затрат на инновации к валовой добавленной стоимости.

6) Доля затрат на импорт технологий в совокупных затратах на инновации.

7) Наличие инфраструктуры обеспечивающей функционирование рынков новшеств, инноваций и связанных с ними услуг.

Выбор такой системы показателей обусловлен необходимостью соблюдения принципов комплексности и сравнительности при оценивании. Показатели представлены относительными значениями, это позволяет исключить проблему масштаба и доли в ВВП отдельного ВЭД. Показатели оценивают относительное развитие секторов исследований и разработок и инновационной деятельности, что соответствует методологии «Руководства Осло» [4]. Значения показателей принимаются по официальным данным Росстата Российской Федерации, что обеспечивает достоверность данных. Период оценки – календарный год. Сложность с количественной оценкой возникает при оценке результативности работы инновационной инфраструктуры. Этот многосложный и многоплановый показатель трудно оценить для одного вида экономической деятельности, т.к. часто функционирование инновационной инфраструктуры проводится в рамках регионов, а простое численное значение числа организаций, осуществляющих данную деятельность, прямо не отражает результативность. Предлагается рассмат-

ривать этот показатель как качественный.

Эталонные значения показателей и средние значения показателей по Российской Федерации приведены в табл. 3.

При формировании эталонных значений показателей использованы данные о перспективах инновационного развития Евросоюза и Российской Федерации, отраженные в официальных программах и стратегиях государственного развития. По показателю Д2, эталонном следует считать паритетное соотношение между поступлениями и выплатами по международной торговле технологиями. Естественно, что чем выше доля экспортированных технологий, тем выше роль страны в формировании мировой инновационной системы, однако учет необходимости использования технологий, разработанных в других странах, позволило рекомендовать именно такое паритетное значение по данному показателю. Для расчета эталонного значения доли инновационной продукции в 18 процентов в общем выпуске продукции (согласно стратегии развития науки и инноваций в РФ), доля затрат на нее также должна вырасти соответственно. Поэтому эталонное значение Д5 получено путем умножения текущего значения данного показателя по Российской Федерации на корректирующий коэффициент, равный 3,27. Значение 0,5 (не более), для показателя Д6 принято в целях обеспечения стратегической технологичес-

кой безопасности, для предприятий и организаций осуществляющих какой либо вид экономической деятельности.

На следующем этапе проведена подготовка исходных данных для проведения оценки инновационного состояния по анализируемым видам экономической деятельности и рассчитаны показатели. Проведено нормирование показателей относительно средних значений по Российской Федерации, среднее значение принято за сто процентов, а показатели по видам экономической деятельности пересчитаны в соответствующей пропорции (табл. 4). Такую оценку называют относительной оценкой инновационного состояния.

Графическое отображение полученных значений на соответствующей шкале наглядно показывает несоответствия инновационного состояния Российской Федерации в целом и отдельных видов экономической деятельности (рис. 3).

Общими проблемами по ВЭД, определенными по результатам оценки инновационного состояния, является крайне низкий уровень затрат на исследования и разработки. И это даже с учетом того, что реальный уровень затрат может быть выше при детальном анализе государственного сектора исследований и разработок, выделяемом обычно обособлено. При этом доля совокупных затрат на инновации является значительной и превышает средний российский показатель. Очевиден дисбаланс между потребностями в инновациях по видам экономической деятельности и источниками их получения. Так баланс платежей за технологии показывает соотношение по ВЭД явно не в пользу российской науки. Положительным для инновационного состояния Обрабатывающих производств следует считать удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации, и долю инновационной продукции. Ожидать же вы-

сокую долю инновационной продукции по Добыче полезных ископаемых не следует по причине специфики продукции данного ВЭД, но при этом удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации ожидается более высоким. Также проблемным по данному виду экономической деятельности следует считать долю затрат на импорт технологий в совокупных затратах на инновации. Значение показателя говорит о значительной технологической зависимости.

В итоге можно констатировать, что ВЭД Добыча полезных ископаемых не способствует инновационному развитию Российской Федерации, а по ключевым показателям «оттягивает» страну от инновационного состояния. Обрабатывающие производства же наоборот, способствуют инновационному развитию, однако темп их инновационного роста может быть недостаточным.

Аналогичный подход использован для сравнения значений показателей с эталонными. В данном случае за сто процентов принят эталон, а показатели по видам экономической деятельности и по Российской Федерации в целом пересчитаны в соответствующей пропорции. Это абсолютная оценка инновационного состояния (Таблица 5).

На рис. 4 показано графическое отображение абсолютной оценки инновационного состояния.

Абсолютная оценка инновационного состояния рассматриваемых видов экономической деятельности свидетельствует о еще большем дисбалансе между научной и инновационной деятельностью. Во первых внутренние затраты на исследования и разработки по Российской Федерации в целом и по анализируемому ВЭД обратно зависимы. Это значит, что при наличии научного потенциала в России нет адекватной инновационной активности в экономике. При низких затра-



Рис. 3. Графическое отображение относительной оценки инновационного состояния

Таблица 5
Абсолютная оценка инновационного состояния Российской Федерации и видов экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производства»

Шифр показателя	Эталон - 100%	Российская Федерация	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства
Д1	100	37,4	0,6	11,0
Д2	100	44,2	8,0	7,7
Д3	100	21,4	13,2	26,1
Д4	100	30,6	16,7	39,4
Д5	100	30,6	47,3	158,4
Д6	100	40,2	106,6	24,5



Рис. 4. Графическое отображение абсолютной оценки инновационного состояния

тах на исследования и разработки по анализируемым видам экономической деятельности их инновационная активность выше ожидаемой, соответственно их инновационное развитие обеспечивает импорт технологий. Во вторых, значительная разница в значениях показателей «Удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации» и «Доля инновационной продук-

ции» и показателем «Доля совокупных затрат в валовой добавленной стоимости» показывает точечную инновационную активность. В третьих, несоответствие между внутренними затратами на исследования и разработки и потребностями в инновациях по Добыче полезных ископаемых приводят к критической технологической зависимости, связанной с импортом технологий.

Очевидным результатом анализа оценки инновационного состояния может служить следующее:

1) Разработка стратегических программ инновационного развития видов экономической деятельности не может быть унифицирована, а меры, принимаемые для повышения инновационной активности предприятий и организаций, должны четко соответствовать сложившейся ситуации в ВЭД. Например, при разработке программ развития ВЭД Добыча полезных ископаемых, следует уделять первоочередное значение обеспечению технологической независимости, а по ВЭД Обрабатывающие производства необходимо обеспечить широкое распространение уже освоенных отдельными организациями инноваций.

2) Дисбаланс научной и инновационной деятельности показывает отсутствие развитого рынка новшеств и инноваций в России. При наличии инноваци-

онного потенциала в стране не осуществляется переток средств на исследования и разработки по тем ВЭД, по которым создаваемые инновационные технологии, товары и услуги будут востребованы в будущем. Это свидетельствует о неразвитой инновационной инфраструктуре в Российской Федерации.

3) Разработанный подход к оценке инновационного состояния, основанный на принципах концепции инновационного состояния социально-экономических систем, может успешно использоваться для управления инновационным развитием. Расширение данного подхода на другие виды экономической деятельности, а также проведение оценки в динамике, по временным периодам, может стать основой разработки программ стратегического инновационного развития видов экономической деятельности, и всего народного хозяйства.

Литература

1 Котов Д.В. Управление инновационным развитием: теория и практика. Монография / Д. В. Котов. – М.: Издательство «Палеотип», 2009.

2 Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001. Постановление Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст. Дата введения 01.01.2003.

3 Индикаторы науки: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ – ВШЭ, 2009. – 352 с.

4 Oslo manual. Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>

5 Europe glossary. Lisbon Strategy Режим доступа: http://europa.eu/scadplus/glossary/research_and_development_en.htm

6 Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. №1).

Оценка уровня риска и доходности кредитного портфеля

Васильева Людмила Сидоровна,
к.т.н., проф. МГАКХиС
Петровская Мария Владимировна,
к.э.н., доц. РУДН

В статье рассмотрены основные понятия, связанные с оценкой уровня риска и доходности кредитного портфеля с учетом видов деятельности, цели кредитования и ликвидности ресурсов. Предложена модель, позволяющая учитывать группы факторов риска кредитного портфеля (валютный, географический, отраслевой, процентный, риск ликвидности выданных кредитов), определять уровень риска по каждой группе факторов и в целом по портфелю. Данная модель позволяет сформировать рациональный портфель, который будет иметь допустимый уровень доходности с учетом рискованности вложений. Ключевые слова: кредитный портфель, кредитный риск, доходность кредитного портфеля.

Assessing the level of risk loan portfolio
Vasileva L., Ph.D, the Professor, MGAKHIS
Petrovskaya M., Ph.D, associate professor, RUDN

The article deals with basic concepts related to the assessment of risk and profitability of the loan portfolio taking into account the activities, goals credit and liquidity resources. A model that allows to take into account the risk factors of the loan portfolio (foreign exchange, geographical, sector, interest rate risk, liquidity risk loans), to determine the risk level for each group of factors and the overall portfolio. This model allows us to create a rational portfolio, which will be acceptable level of profitability, taking into account the riskiness of investments
Keywords: loan Portfolio; credit risk, profitability of the loan portfolio

Одним из приоритетных направлений деятельности банка является кредитование предприятий и организаций. Это направление деятельности связано с кредитным риском, то есть риском невыполнения или ненадлежащего выполнения заемщиком своих обязательств. Уровень риска существенно зависит от видов деятельности заемщиков, цели кредитования, ликвидности ресурсов, в которые будут направлены денежные средства. Если цель заемщика - увеличение капитала (производственных фондов), то это наиболее долгосрочные кредиты, они сопряжены с высоким риском невозврата полученных денежных средств и процентов к уплате, поэтому обладают низкой ликвидностью. Если цель - временное пополнение недостатка денежных средств (на пополнение оборотных средств), то такие кредиты являются наиболее ликвидными, риск вложения средний, поэтому такие кредиты более часто предоставляются банками.

Кредитный портфель представляет собой совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы по критериям, связанными с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него. Для оценки уровня рискованности кредитного портфеля, банки, как правило, регулярно проводят анализ кредитного портфеля с целью снижения совокупного риска кредитного портфеля Банка. В российской практике порядок анализа кредитного портфеля проводится на основе отчетности банка и регламентируется инструкциями ЦБРФ. В настоящее время существует большое количество методик оценки кредитного риска, которые оперируют с факторами, характеризующими финансовое состояние заемщика; кредитная история заемщика; территориальный риск; кредитовые обороты по счетам заемщика в Банке; дополнительные субъективные факторы оценки; качество обслуживания долга; качество обеспечения по кредитному продукту и т.п.

Наряду с этими факторами, следует учитывать факторы, характеризующие направления и сегменты кредитного рынка, диверсификацию кредитных вложений. С этой целью можно воспользоваться разработанной авторами методикой оценки риска кредитного портфеля. Она предусматривает: экспертную оценку совокупности групп факторов рискованности кредитного портфеля (валютного, географического, просроченных кредитов и резервов на возможные потери, по отраслям экономики, диверсификации, по срокам погашения, уровня риска ликвидности кредитного портфеля, процентной ставки, доходности кредитных операций); позволяет определить уровень существенности каждого частного риска, входящего в совокупный риск кредитного портфеля; обобщать конкретные мероприятия по снижению уровня кредитного риска и т.д.

Для выявления динамики изменения факторов, характеризующих кредитный портфель, используются методы анализа финансовой отчетности: горизонтальный, вертикальный. Для оценки качества кредитного портфеля балльная система оценки: от 0 баллов до 100 баллов. Чем выше риск кредитной операции, тем больше количество баллов, соответствующее этой операции. Оценка возможного риска осуществляется на основе опыта, знаний и интуиции менеджеров кредитной организации. Методика предусматривает следующие этапы.

Таблица 1
Примеры групп факторов, характеризующих уровень риска кредитного портфеля

Группа факторов риска	Факторы, входящие в группу, и их влияние на уровень риска кредитного портфеля
Кредиты в валюте	Кредиты выдаются в: рублях, евро, долларах, прочие валюты
Кредиты по географическому фактору	Кредиты предоставляются как физическим и юридическим лицам России, стран, входящих в группу «Объединенное экономическое содружество», а также другим странам. С помощью таких показателей, можно оценить кредиты по географическому риску, в какие регионы направляются денежные средства кредитной организации
Просроченные кредиты и резервы на возможные потери	Включают кредиты, не обслуживавшиеся в соответствии с первоначальными условиями договора в течение минимум 30 дней, а также резервов на возможные потери по выданным кредитам и ссудам. С помощью таких факторов можно оценить качество и уровень риска кредитного портфеля с точки зрения его возвратности.
Факторы, характеризующие отрасли экономики	Кредиты, предоставляемые предприятиям различных отраслей, в том числе: торговле, металлургии, телекоммуникаций, горнодобывающей, нефтегазовой, химической, строительной, транспортной. С помощью факторов отраслевой структуры можно рассчитать уровень риска диверсификацию кредитов, определить зоны кредитного риска при формировании кредитной политики и определения лимитов кредитования по отдельным отраслям и клиентам банка.
Факторы, характеризующие сроки погашения (ликвидность) выданных кредитов	Кредиты до востребования и менее 1 месяца; от одного месяца до 6 месяцев; от 6 месяцев до 12 месяцев; свыше 12 месяцев. Изменение сумм кредитов и сроков погашения обязательств приводит к изменению и риска ликвидности, дополнительным потерям банка, что может быть связано с ухудшением финансового положения заемщика, появления непредвиденных осложнений в его деятельности, неблагоприятной обстановке на рынке, а также наличие невозможности или нежелания погасить ссуду в срок. Поэтому основная задача анализа кредитного портфеля по срокам погашения – выявление основных тенденций ускорения оборачиваемости кредита, разработки необходимых мер в случае противоположного явления; определение уровня риска ликвидности выданных кредитов, такой вид риска возникает при несовпадении сроков требования по кредитам со сроками погашения по обязательствам.
Факторы, характеризующие процентный риск банка	Кредиты до востребования и менее 1 месяца; от одного месяца до 6 месяцев; от 6 месяцев до 12 месяцев; свыше 12 месяцев. На основе динамики таких факторов выявляется опасность уменьшения чистого дохода банка и рыночной стоимости его капитала вследствие изменения уровня рыночных процентных ставок и превышения средней стоимости, привлеченных средств над средней стоимостью по представленным кредитам. Изменения процентных ставок воздействуют на финансовые поступления Банка: могут привести к повышению уровня процентной маржи, а в случае непредвиденного изменения процентных ставок процентная маржа может снижаться и даже привести к возникновению убытков, отрицательно повлиять на размер дохода Банка. Для проведения анализа используют данные по кредитам и авансам, отраженным в балансовой стоимости в разбивке по датам пересмотра процентных ставок в соответствии с договорами или сроками их погашения, в зависимости от того, какая из указанных дат являлась наиболее ранней. На основе учета таких факторов принимаются решения по совпадению позиций по процентным ставкам, осуществлению контроля за соблюдением установленных лимитов на ежедневной основе.
Факторы доходности кредитного портфеля	Учитываются размеры эффективных ставок доходности и доля кредитов в портфеле по каждой кредитной операции. С помощью таких факторов определяется уровень доходности кредитного портфеля.

1 этап. Формирование групп факторов, характеризующий уровень риска кредитного портфеля.

Примеры групп факторов, используемых для расчета уровня риска кредитного портфеля, приведены в табл. 1.

Каждая кредитная организация, исходя из специфики своей деятельности, требований к оценке кредитного портфеля формирует свою совокупность групп факторов, используемых для оценки кредитного риска.

2 этап. Оценка уровня каждого риска в группе факторов

С учетом выбранных групп факторов и основных факторов группы менеджерами кредитной организации рассчитывается оценка уровня каждого риска группы. Она может быть определена на основе данных отчетности предприятия без учета мнения менеджеров кредитной организации. Например, для оценки риска кредитного портфеля с точки зрения его возвратности, можно воспользоваться формулой:

$$KPP = \frac{1}{D}, \quad D = \frac{S - R}{S}$$

где S – суммарная ссудная задолженность на расчетную дату, R – резерв на возможные потери по ссудам.

Чем ближе значение коэффициента D к единице, тем выше качество кредитного портфеля с точки зрения его возвратности, меньше кредитный риск и наоборот.

В настоящее время на практике учитывают и мнения экспертов. Уровень k-го риска группы факторов экспертным путем определяется как средневзвешенная оценка (Pkr) – произведение доли анализируемого фактора портфеля на балл риска по фактору, устанавливаемого менеджерами:

$$Pkr = Dkr \times Bkr \div 100\%$$

где Bkr – балльная оценка k-го риска в процентах в p-ой группе факторов, Dk - доля k-го вида анализируемого фактора в p-й группе факторов.

Уменьшение в динамике значения средневзвешенной Pk свидетельствует о снижении уровня k-го риска p-й группы, характеризующий уровень общего риска кредитного портфеля.

3 этап. Оценка общего уровня риска кредитного портфеля по группе факторов

Общий уровень группы риска кредитного портфеля рассчитывается по формуле:

$$P_p = \sum W_{kp} \times P_{kf}$$

W_{kp} – вес, значимость k -го уровня риска в p -й группе факторов риска на момент оценки, значение W_{kp} – устанавливается менеджерами по 10-балльной системе, 10 баллов – данный вид риска очень существенен для общего риска кредитного портфеля, 1 – данный вид риска почти не оказывает влияние на общий уровень риска кредитного портфеля.

Уменьшение общего уровня риска в динамике является положительным фактором.

Практическая реализация второго и третьего этапов приведена на примере анализа погашения выданных кредитов кредитной организации «ХХХ», с учетом размеров просроченных ссуд, переоформленным кредитам, резервам на покрытие сомнительных долгов по кредитам и фактам списания безнадежных ссуд. Объемы и длительность просроченной задолженности анализируется в зависимости от срока ее возникновения и удельного веса каждой группы в общей сумме выданных банком кредитов.

При проведении анализа в группу «До востребования и менее 1 месяца» относились: просроченные обязательства, такие как срочные депозиты, не изъятые клиентами банка, все торговые ценные бумаги, средства на счетах обязательных резервов в ЦБ РФ.

Динамика структуры кредитного портфеля по срокам погашения на 01.01 каждого анализируемого года представлена в табл. 3.

На основе результатов анализа можно сделать следующие выводы о ликвидности кредитного портфеля. Объем кредитов со сроком свыше 12 месяцев в отчетный период увеличился на 60,12 %, при росте объема портфеля на 61,38 %, эти кредиты, несмотря на снижение доли, составляли основную долю, около 46 %.

Таблица 2
Динамика выданных кредитов по ликвидности

Кредиты и авансы клиентам сроком	Значение, тыс. руб.		Изменение	
	На 01. 01. 2009 года	На 01. 01. 2010 года	Абсолютное	Тпр, %
1. до востребования и менее 1 месяца	3 190 296	6 908 919	3718623	116,56
2. От одного месяца до 6 месяцев	16 957 675	27 892 884	10935209	64,49
3. от 6 месяцев до 12 месяцев	11 074 589	15 933 284	4858695	43,87
4. свыше 12 месяцев	27 615867	44 217 540	16601673	60,12
5. Итого	58 838 427	94 952 627	36114200	61,38

Таблица 3
Динамика структуры кредитного портфеля по срокам погашения

Кредиты и авансы клиентам сроком до:	Значение доли, %		Изменение доли, %	
	На 01. 01. 2009 года	На 01. 01. 2010 года	Абсолютное	Тпр, %
1. до востребования и менее 1 месяца	5,42	7,28	1,86	34,32
2. От одного месяца до 6 месяцев	28,82	29,38	0,56	1,94
3. от 6 месяцев до 12 месяцев	18,82	16,78	-2,04	-10,84
4. свыше 12 месяцев	46,94	46,57	-0,37	-0,79
5. Итого	100	100	0	0

Таблица 4
Динамика уровня риска ликвидности кредитного портфеля

Кредиты и авансы клиентам сроком до	Процент риска, %	Средневзвешенная доля риска		Абсолютное изменение
		На 01. 01. 2009	На 01.01. 2010	
1. до востребования и менее 1 месяца	20	1,08	1,46	0,38
2. От одного месяца до 6 месяцев	50	14,41	14,69	0,28
3. от 6 месяцев до 12 месяцев	80	15,06	13,42	-1,64
4. свыше 12 месяцев	100	46,94	46,57	-0,37
5. Итого		77,49	76,14	-1,35

Объемы кредитов до востребования и со сроком погашения до 1 месяца и менее в отчетный период возросли на 116,56 %, их доля в портфеле увеличилась на 34,32 % и составила 7,28 %. Кредиты сроком от 1 го месяца до 6 месяцев увеличились на 64,49 %, но их доля в портфеле увеличилась лишь на 1,94 %.

Изменение сумм кредитов и сроков погашения обязательств приводит к изменению и риска ликвидности, дополнительным потерям банка, что может быть связано с ухудшением финансового положения заемщика, появления непредвиденных осложнений в его деятельности, неблагоприятной обстановке на рын-

ке, а также наличие невозможности или нежелания погасить ссуду в срок.

Для оценки уровня ликвидности кредитного портфеля была использована специальная шкала ликвидности активов, представленная в табл. 4.

Анализ структуры кредитного портфеля на риск ликвидности показал, что в отчетный период уровень риска ликвидности снизился на 1,35 %, за счет снижения рискованности кредитов со сроком: от 6 месяцев до 12 месяцев на 1,64 %, свыше 12 месяцев на 0,37 %.

4 этап. Оценка совокупного риска кредитного портфеля

Расчет уровня совокупного риска кредитного портфеля

Таблица 5
Динамика уровня риска кредитного портфеля Банка

Вид риска	Взвешенные значения риска		Абс. изменение
	На 01. 01. 2009	На 01. 01. 2010	
1. Валютный, P1			
2. Географический, P2			
3. Кредитный, P3			
4. Отраслевой диверсификации, P4			
5. Ликвидности, P5	77,49	76,14	-1,35
6. Процентный, P6			
7. Совокупный риск P			
8. Структурный анализ совокупного риска кредитного портфеля (%):			
8.1 доля риска P1			
8.2 доля риска P2			
8.3 доля риска P3			
8.4 доля риска P4			
8.5. доля риска P5			
8.6 доля риска P6			
8.7 доля общего риска P	100,00	100,00	0

осуществляется на основе учета расчетных средневзвешенных значений риска по каждой группе факторов:

$$P = \sum P_p, p = 1, 6$$

Уменьшение значения показателя P в динамике свидетельствует о снижении уровня совокупного риска кредитного портфеля.

Результаты экспертной оценки заносятся в аналитическую таблицу, аналогичную таблице 5. Данные этой таблицы служат основой для установления наиболее существенной группы факторов в совокупном риске путем определения доли каждого вида риска в общей совокупном риске.

5 этап. Оценка доходности кредитного портфеля

Чем выше риск кредитного портфеля, тем выше должна быть его доходность. Принятие риска оправдано в том случае, если доход от кредитного портфеля является не менее установленного значения для кредитной организации, что позволяет в условиях наступления риска снизить уровень воздействия негативных последствий.

Поэтому при оценке операций по кредитованию необходимо определять уровень доходности кредитного портфеля (СТдкр). Для этого можно воспользоваться, например, эффективной процентной ставкой по кредитам и авансам, которую можно рассчитать по формуле:

$$СТдкр = \sum СЭэ\kappa \times D\kappa$$

Где СТэ\kappa – эффективная ставка по \kappa – му виду кредитов (в рублях, долларах США, евро и прочие, значения ставок рассчитываются кредитной организацией по итогам каждого анализируемого периода),

D\kappa - доля кредитов \kappa – го вида в кредитном портфеле.

Рост значения ставки доходности в динамике свидетельствует о повышении эффективности кредитного портфеля.

Учитывая, что для развития кредитной организации ей необходимо иметь минимальный уровень доходности (СТдм), то уровень доходности кредитного портфеля должен удовлетворять условию:

$$СТдкр \geq СТдм$$

При невыполнении этого условия проводимая политика кредитования была неэффективной.

6 этап. Комплексная оценка риска и доходности кредитного портфеля

Для комплексной оценки риска и доходности следует определить коэффициент соотношения доходности и рискованности кредитного портфеля:

$$K = СТдкр \div F$$

Рост этого показателя в динамике будет свидетельствовать о повышении эффективности проводимой кредитной политики.

Анализ риска и доходности кредитного портфеля целесообразно проводить на основе учета значений основных факторов за несколько последовательных временных периодов. Это позволит выявить основные тенденции в изменениях каждого вида риска, выявить причины появления риска, учесть их последствия и своевременно разработать мероприятия по их снижению. Особенно это актуально, при кредитовании инвестиционной и инновационной деятельности заемщиков. При формировании кредитной политики это позволит: учитывать уровень рискованности по каждой группе риска кредитного портфеля; устанавливать на основе учета выявленных тенденций реальные ставки доходности в разноплановые виды деятельности (например, в одновременно в нефтяной бизнес и в розничную торговлю), с целью минимизации риска кредитного портфеля, так как снижение денежных поступлений от одних вложений может быть компенсировано увеличением денежных доходов от других вложений. Формирование кредитного портфеля осуществляется с помощью соответствующих моделей ценообразования активов (CAPM, APT и др.). Данная модель позволяет сформировать рациональный портфель, который будет иметь допустимый уровень доходности с учетом рискованности вложений.

Литература

Васильева Л. С. Петровская М. В. Финансовый анализ. М: КНОРУС, 2010

Васильева Л. С. Экономика недвижимости. М: ЭКСМО

Васильева Л. С. Петровская М. В. Сбалансированная модель структуры источников финансирования инновационной деятельности// Инновации и инвестиции.- 2010.- №3.- С.9-12

Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006.

Лукаевич И. Я. Финансовый менеджмент: учебник. М.: ЭКСМО, 2007

К вопросу о природной ренте

Шувалова Елена Борисовна,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой налогов и налогообложения Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ),
e-mail: eshuvalova@mesi.ru

Никитин Игорь Сергеевич,
аспирант кафедры Налогов и налогообложения МЭСИ,
e-mail: ig_nik@mail.ru

В данной статье даётся краткий обзор современных взглядов на природу и особенности природной ренты, предлагаются варианты справедливого изъятия сверхдоходов природоэксплуатирующих организаций. Установлено, что необходимость продолжения совершенствования налогообложения в сфере природопользования обусловлена постоянным поиском баланса между интересами общества, государства и бизнеса с учетом меняющейся ситуации на мировых сырьевых рынках.
Ключевые слова: природная рента, налоги, природные ресурсы.

On the resource rent

Shuvalova Elena Borisovna
Igor' Sergeevich Nikitin

This article gives a brief overview of current views on the nature and characteristics of natural resource rent. The options for an equitable withdrawal of superprofit from the enterprises in nature management field are suggested. It is specified that the need of permanent improvement of nature management taxation is caused by a constant search for balance between interests of society, government and business in the contest of changing situation on world commodity markets.
Keywords: natural resource rent, taxes, natural resources.

Введение

Российская Федерация обладает природно-минеральными богатствами, уникальными по своим масштабам, количественным и качественным характеристикам. В экономике Российской Федерации на добывающие отрасли промышленности приходится значительная доля. Очевидно, что во многом налоговая политика государства основывается на степени развития экономики страны, ее отраслевой структуре, приоритетах развития тех или иных отраслей, поэтому значительную часть в налоговых доходах федерального бюджета Российской Федерации составляют доходы от использования природных ресурсов.

В советский период отечественной истории теория ренты опиралась на работы классиков марксизма-ленинизма: К.Маркса, Ф.Энгельса, В.И.Ленина. Поскольку при социализме частная собственность в силу ее ничтожности не могла обладать производительной силой, то, следовательно, не могла образовываться и рента. Предприятия, которые разрабатывали природные ресурсы в наиболее благоприятных условиях, получали высокие прибыли, которые изымались государством в административном порядке и, в том числе, в форме платежей за природные ресурсы.

В настоящее время в России действует система различных ресурсных платежей. Эта система платежей находится в постоянной динамике, что свидетельствует о возрастающей потребности упорядочить налоговые отношения в сфере природопользования. Проблемы совершенствования управления природными ресурсами стали особенно актуальны для России в последние годы. В советский период доходы рентного характера, возникающие в природоэксплуатирующем секторе, изымались путем поддержания стабильных цен, централизованного распределения ресурсов и конечных продуктов, а также государственной монополии на внешнюю торговлю.

В такой ситуации очевидна необходимость изучения различных взглядов на проблему изъятия природной ренты.

1. Природоресурсные платежи

Природоресурсные платежи - разновидность обязательных платежей публично-правовой природы, обремененных, как правило, в законодательную форму, порядок исчисления и уплаты которых установлен федеральными и региональными законами, нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, а в случаях, прямо предусмотренных перечисленными актами, - и подзаконными актами[1].

Основными функциями природоресурсных платежей являются компенсационная и стимулирующая. Компенсационная функция реализуется посредством направления взимаемых платежей на цели возмещения вреда, причиненного загрязнением, восстановления природных ресурсов и на их воспроизводство. Стимулирующая функция, в свою очередь, направлена на повышение экономической заинтересованности плательщиков в снижении уровня негативного воздействия на окружающую среду, на отказ от чрезмерного использования природных ресурсов. Именно данная задача призвана решать плата за природопользование и загрязнение окружающей природной среды. С введением в действие Налогового кодекса и закреплением в нем природоресурсных плате-

жей в виде налогов и сборов возросла роль фискальной функции. Кроме данных функций природоресурсные платежи могут выполнять учетно-информационную, идеологическую, штрафную, превентивную функции.

Следует обратить внимание на то, что компенсационная и стимулирующая функции природоресурсных платежей могут быть реализованы только через создание специальных фондов, куда будут расходоваться средства на охрану окружающей среды, восстановление и воспроизводство природных ресурсов. В то же время, фискальная функция предполагает направление средств в бюджет государства или иного публично-правового образования без указания на то, каким образом должны использоваться полученные средства. Представляется, что природоресурсные платежи не должны иметь первоочередной задачей пополнение общих доходов государства. Указанная функция может присутствовать у платы за природопользование, поскольку подобного рода платежи по своей экономической природе являются рентными, т.е. публично-правовое образование, являясь в большинстве случаев собственником природных ресурсов, забирает у природопользователей часть дохода, не заработанного природопользователем. Однако если государство ставит перед собой задачи охраны окружающей среды и сохранения потенциала находящихся на его территории природных ресурсов, фискальная функция не может ставиться на первое место при регулировании природоресурсного платежа. Иными словами, при решении вопроса о том, какой правовой природой обладать тому или иному платежу за пользование природными ресурсами, государство не должно преследовать единственную цель – пополнение бюджета. Иначе результатом установления природоресурс-

ного платежа может стать увеличение сброса загрязняющих веществ или нерациональное природопользование. Такое может произойти, если платеж принимает форму налога и при этом не устанавливаются нормативы допустимых выбросов загрязняющих веществ или устанавливается налоговая ставка, не зависящая от количества добытого природного ресурса (например, выловленных водных биологических ресурсов или вырубленной древесины). Таким образом, природоресурсные платежи должны быть целевыми.

Однако следует учитывать, что если все природные ресурсы различаются (как минимум, их можно разделить на истощаемые и возобновляемые), то и подходы к определению величины природоресурсных платежей, ренты должны различаться. Возобновляемые природные ресурсы характеризуются тем, что их запас постоянно воспроизводится. Запас истощаемых ресурсов постоянен во времени и физически возобновляться не может. К возобновляемым природным ресурсам относятся лес, рыбные запасы, воздух, вода, почвы, и т.д.; к истощаемым, прежде всего, – полезные ископаемые. В целом данное деление является весьма условным, поскольку возобновляемые природные ресурсы становятся таковыми, только при условии того, что интенсивность их использования не превышает естественный темп их прироста. В противном случае они истощаются также, как полезные ископаемые.

2. Рента в недропользовании

Сравнительная оценка горной ренты по отношению к земельной подробно рассмотрена в работах В.Н. Богачева[2]. Он полагал, что горная рента в отличие от земельной ренты ограничена во времени. По его мнению, это ограничение связано с тем, что запасы полез-

ных ископаемых в недрах не бесконечны. При ведении горнодобывающих работ природные запасы полезного ископаемого в любом месторождении рано или поздно иссякнут. По мнению В.Н. Богачева, величина объема горной ренты и сроки ее получения определяются объемом годовой добычи на горном предприятии.

А.А. Дынкин в своих трудах различает три вида дифференциальной ренты – горную ренту, ренту положения и ренту качества[3]. Горная рента отражает разницу в затратах на добычу и возникает на стадии добычи.

Рента положения отражает разницу в затратах на транспорт углеводородного сырья, реализуемого в заданной точке потребления. Рента положения возникает на стадии транспорта углеводородов. Для одних и тех же месторождений она меняется в зависимости от локализации рынка потребления.

Рента качества выражает экономические преимущества, обеспечиваемые за счет использования ресурсов, имеющих различную физико-химическую характеристику. Например, легкие нефти реализуются по более высоким ценам, чем тяжелые нефти, поскольку из них можно получить больше бензиновых фракций в расчете на 1 тонну нефти.

Кроме того, существует межотраслевая дифференциальная рента, которая отражает разницу в затратах на различные виды энергии, реализуемой на одном и том же рынке. Она возникает в сфере взаимозаменяемых (с позиций потребителя) источников энергоресурсов.

Вместе с тем, в схеме формирования природной ренты дифференциальная рента разделяется на две составляющие. Первая (горная) дифференциальная рента образуется на лучших участках, где обеспечивается более высокая производительность труда за счет разработки месторождений, характе-

ризующихся благоприятными природными факторами, высоким качеством сырья, выгодными горно-геологическими условиями разработки, а также удобным местоположением. Получаемая в результате этого добавочная прибыль и образует ренту, которая должна присваиваться не разработчиком месторождения, а его владельцем. Чем лучше участок недр предоставлен собственником, тем на большую плату за это он может претендовать. В свою очередь, горная дифференциальная рента формируется из следующих составных элементов:

- рента продуктивности образуется при разработке месторождений с лучшими горно-геологическими характеристиками; высокими дебитами скважин; большими мощностями продуктивных горизонтов, крупными запасами залежей, незначительной глубиной залегания. Дополнительный доход в данном случае возникает за счет снижения капитальных и эксплуатационных затрат, т.е. себестоимости продукции;

- рента местоположения образуется за счет благоприятного расположения разрабатываемых месторождений по отношению к потребителям и сокращением в связи с этим транспортных расходов;

- рента качества возникает при продаже или переработке высококачественных сортов нефти;

Вторая (ее можно назвать инновационной) дифференциальная рента образуется за счет вложений в новые технические и технологические решения, применения новых экономически эффективных технологий, снижающих себестоимость продукции за счет повышения дебитов скважин и нефтеотдачи пластов. Такая рента является следствием дополнительных вложений капитала. Понятно, что в этом случае дополнительный доход должен присваивать уже не собственник недр, а предприниматель.

Определение величины инновационной дифференциальной ренты и является одним из основных вопросов, возникающих во взаимоотношениях государства, как собственника недр, и нефтяных компаний (недропользователей). Как отмечал в своих работах В.Г. Пансков[4], вопрос состоит в том, что надо отсечь горную дифференциальную ренту, которая образуется вне зависимости от усилий капитала и которая сформирована природой из-за того, что есть месторождения с более благоприятными климатическими, горно-геологическими и прочими условиями. Необходимо осуществить дифференциацию налогообложения недропользователей по месторождениям нефти и газа и сделать для бизнеса экономически выгодные условия для разработки не только легкодоступных месторождений, как это сегодня происходит, но и труднодоступных, малорентабельных месторождений за счет дополнительных вложений в нефтедобычу.

При существующей в России экономической и правовой базе и связанными с ней инвестиционными рисками главным мотивирующим стимулом для инвестирования в нефтяной комплекс является возможность получения добавочного дохода. Однако добавочный доход можно получить не на всех месторождениях, а только на тех, издержки на освоение которых не превышают некоторый предельный уровень, определяемый в каждый момент времени (рентабельность). Этот предельный уровень складывается под влиянием соотношения спроса и предложения на углеводородное сырье и характеризуется мировыми и внутренними ценами на нефть. Зависимость величины издержек на добычу сохраняется при любых уровнях цен. Из-за колебания цен меняется лишь величина добавочного дохода и количество рентабельных месторождений с различными горно-геологическими характе-

ристиками, которые определяют рентабельность их разработки. В.Назаров в своих публикациях[5] наглядно показал зависимость величины образования нефтяной ренты от цены на нефть.

На приведенной схеме (см. рис. 1) шесть месторождений условно расположены по шкале совокупности их горно-геологических характеристик. При минимальных ценах на нефть месторождения 1-3, где затраты на добычу 1 тонны нефти относительно невелики, кроме нормальной прибыли позволяют получить дополнительную прибыль, размер которой зависит от геолого-географических факторов. При повышении цены на нефть возникает возможность получать дополнительный доход. При разработке месторождений 4 и 5 минимальная цена на нефть позволяет лишь возмещение затрат и получение минимально приемлемой прибыли. При разработке месторождения 6 стоимость нефти не покрывает затрат на освоение.

При повышении рыночной цены на нефть возникает возможность получить дополнительный доход не только на лучших, но и на менее рентабельных месторождениях. Вследствие сильных колебаний цен на нефть величина этой надбавки неустойчива, а в отдельные неблагоприятные периоды даже на лучших месторождениях может приближаться к нулевым значениям.

На величину дополнительного дохода оказывает сильное влияние территориальное расположение месторождений, различия в горногеологических, природно-климатических и экономических условиях освоения, динамичность уровней добычи. Добыча одного и того же объема углеводородного сырья в различных условиях требует привлечения неодинакового объема капитала. И, наоборот, при одном и том же объеме инвестиций на разных по качеству и территориально-

СТОИМОСТНАЯ ШКАЛА

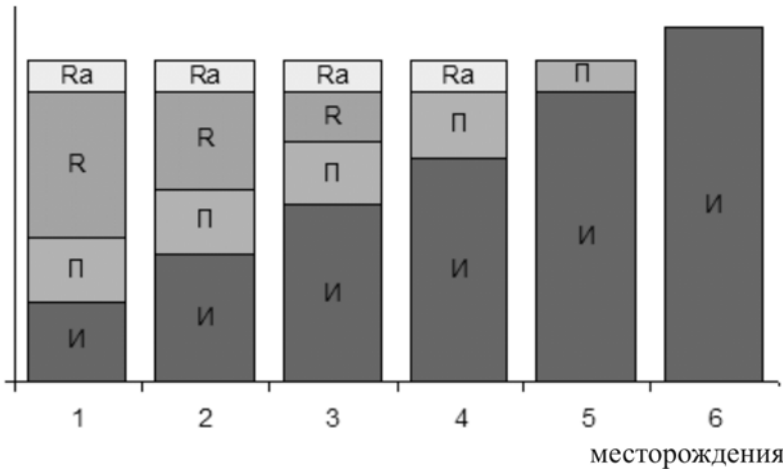


Рис. 1. Образование ренты

1-6 - номера месторождений; И - затраты на добычу 1-й тонны нефти; П - нормальная прибыль в расчете на 1 тонну нефти; R - добавочная прибыль (дифференцированная рента); Ra - абсолютная (экономическая) рента.

му положению месторождениях может быть получен неодинаковый результат.

В настоящее время, в условиях нестабильной экономической ситуации в мире, тема природной ренты в России получила свое новое развитие. Сторонники введения рентных платежей считают, что рента - это налог и поэтому ее следует рассматривать в качестве основания для фискального увеличения налоговой составляющей. Вместе с тем, исходя из существующих теоретических представлений, дифференциальная нефтяная рента - это незаработанная часть прибыли (сверхприбыль), возникающая вследствие различий в условиях недропользования. Следовательно, ее величина определяется как разность между фактической (плановой, расчетной) прибылью нефтедобывающего предприятия, полученной от реализации добытых ресурсов из недр (от других видов деятельности прибыль не учитывается), и нормальной (заработанной) прибылью, обеспечивающей развитие производства.

В этой связи, наиболее сложная и малопроработанная проблема - это определение нормальной прибыли. Так, Ю.В. Разовский для обоснования

нормальной прибыли предлагает определять стоимость имущества, непосредственно связанную с использованием недр и величину коэффициента нормального уровня капитализации этой стоимости (на основе рыночной стоимости финансовых ресурсов - процентной ставки)[6]. После чего находится граница между нормальной прибылью, заработанной усилиями персонала и рабочих предприятия, и сверхприбылью, т.е. дифференциальной горной рентой, полученной за счет лучших природных, географических, экономических и других условий использования недр.

С. А. Кимельман и С. А. Андрушин считают, что экономическая сущность природной ренты связана с дополнительным доходом, получаемым от эксплуатации лучших участков недр, находящихся в собственности государства, а не недропользователя[7]. В Российской Федерации существует государственная собственность на недра[8]. Это значит, что государству, а в его лице всему обществу и должен принадлежать этот дополнительный доход в виде природной ренты (земельной, горной, водной, лесной и др.). По их мнению, рента есть

доход, полученный сверх нормативных затрат недропользователя с учетом действующей системы налогообложения и нормативной прибыли добывающей отрасли. При этом нормативные затраты и прибыль, обеспечивающие расширенное воспроизводство недропользователя, должны с самого начала оговариваться в лицензионном соглашении между недропользователем и собственником недр.

Нормативные затраты недропользователя должны формироваться с учетом современных требований к эксплуатации оборудования, технологии и рабочей силы. Что касается нормативной прибыли на вложенный капитал (затраты), то исторически сложилось так, что для нефтедобывающих компаний развитых стран, работающих на своем внутреннем рынке, она составляет около 6% годовых (ставка LIBOR плюс 2-3% как премия за риск). Однако в том случае, когда эти компании работают как транснациональные в развивающихся странах, то их нормативная прибыль может возрастать до 16% годовых (в этом случае премия за риск может достигать 14 %).

Вместе с тем следует отметить, что в октябре 2008 года, в начале мирового финансового кризиса величина надбавки за риск, рассчитанная по методике КЭРА (Cambridge Energy Research Associates), несколько возросла. В табл. 1 приводятся величина среднепромышленовой надбавки за риск в зависимости от региона.

Сегодняшние дискуссии вокруг определения объемов природной ренты находятся в макроэкономической плоскости. Вместе с тем, учитывая, что рента появляется на микроуровне, её расчет на уровне макроэкономики представляется невозможным. Об этом неоднократно говорится в работах В. В. Данилова-Данильяна[10] и Е.Б. Струковой[11].

В любом случае следует учитывать, что размер ренты будет

зависеть от соответствующих социально-экономических, природно-геологических и горнотехнических условий разработки месторождений. На величину ренты влияют дебит скважины, состояние освоенности и обустройства месторождений, количество и качество запасов нефти и газа, использование современного добывающего оборудования и технологий, степень удаленности от нефтегазопровода или транспортных (железнодорожных) коммуникаций, наличие высококвалифицированной рабочей силы и организации менеджмента. Все эти факторы учитываются при геолого-экономической оценке (ГЭО) конкретного месторождения, которая должна являться неотъемлемой частью выдаваемых лицензий. Собственно, в ГЭО фиксируется чистый доход недропользователя, который является горной рентой, подлежащей взаимоприемлемому разделу между государством и недропользователем. Часть горной ренты можно оставить недропользователю на инвестиции в новые лицензионные участки.

3. Лесная рента

Рассматривая возобновляемые природные ресурсы, необходимо учитывать, что их запас постоянно воспроизводится. К возобновляемым природным ресурсам относятся лес, рыбные запасы, воздух, вода, почвы, и т.д.

Все возобновляемые природные ресурсы можно образно разделить на три группы:

- ресурсы возобновляемые автономно. Процесс их восстановления происходит независимо от деятельности человека (в том случае, если не превышены некоторые объемы нагрузки). В качестве примера подобного ресурса можно рассмотреть земельные ресурсы;

- ресурсы, воспроизведение которых происходит на протяжении очень длительного периода времени. С точки зрения

Таблица 1.
Среднепромысловая надбавка за риск[9]

Страна	Фактор риска (в %)
Канада	19
США	20
Великобритания	21
Бразилия	22
Китай	23
Ливия	25
Саудовская Аравия	27
Венесуэла	28
Ангола	29
Россия	30
Мексика	34
Алжир	35
Нигерия	48

экономики этот период можно считать бесконечным. В качестве примера подобного ресурса можно рассматривать: лес, возобновление которого может занимать более 100 лет; лесные насаждения, используемые для получения древесины и другой продукции;

- ресурсы, процесс воспроизводства которых происходит достаточно быстро, а человеческая деятельность может реально и активно повлиять на них как в отрицательном, так и в положительном смысле. К таким ресурсам относятся, в частности, рыбные ресурсы; дикорастущие пищевые, лекарственные и технические растения; наземные животные (охотничьи и промысловые).

Рассмотрим вопросы, связанные с лесным комплексом. Общеизвестно, что Российская Федерация является одной из богатейших лесами стран мира. Её лесной фонд занимает площадь более 1 млрд. га, то есть составляет около 70% территории страны, при этом запас древесины - около 75 млрд. куб. м, а ежегодная возможность потребления - более 500 млн. куб. м. [12] Однако, располагая такими огромными и воспроизводимыми ресурсами, Российская Федерация получает от них крайне низкий доход. Вклад лесного сектора в экономику страны совершенно не соответствует ресурсному потенциалу лесов, хотя в настоящее время лесной сектор играет важную

роль в экономике страны и имеет существенное значение для ее социально-экономического развития, поскольку использование лесных ресурсов осуществляется как минимум в 40 субъектах Российской Федерации. Платность использования лесов установлена ст. 1 «Основные принципы лесного законодательства» Лесного кодекса Российской Федерации [13]. Говоря о платности лесопользования, нельзя не сказать о лесной ренте.

Рента в лесопользовании - это остаточная стоимость: разница между рыночной ценой на конечные лесопродукты и общественно необходимыми затратами на их производство и потребление. Лесные земли как объект лесопользования в экономическом смысле ценны не сами по себе, а коммерческими ресурсами - древесиной на корню, продуктами побочного пользования, рекреацией. В этом принципиальное отличие между сельским и лесным хозяйствами и обусловлено оно единственной причиной - чрезвычайной продолжительностью воспроизводственного цикла лесных экосистем. Не случайно в российском лесном законодательстве земля и ресурсы рассматриваются в единстве, как нечто целое, объединяются общим понятием - лесной фонд. Платежи за лесопользование зависят от плодородия почв опосредованно. Рентообразующими фактора-

ми являются показатели качества и запаса лесных ресурсов.

Существует мнение, что корневые цены могут быть только на уровне ренты. Однако древесина на корню не является только природным ресурсом, как полезные ископаемые, в ее стоимости есть затраты труда и средств на охрану, защиту, учет и контроль, лесовосстановление в случае лесных культур. Эти затраты несет государство, как собственник лесного фонда, и оно вправе требовать компенсации. При расчете корневых цен следует учитывать не только рентную часть, но и затраты на воспроизводство использованной древесины на уровне необходимых. Если рентная часть платы должна изыматься из прибыли лесозаготовителя и поступать в бюджет, то плата за воспроизводство должна входить в себестоимость заготовки древесины. Учет затрат на воспроизводство древесины повышает ее себестоимость и снижает рентабельность лесозаготовки.

Можно было бы предположить, что величина ренты в расчете на 1 м³ древесины одного типа, заготавливаемой в одном и том же регионе, должна быть одинакова. Однако, в современных условиях это далеко не так.

Во-первых, транзакционные цепочки до выхода на рынок оказываются более длинными, чем это обусловлено технологической необходимостью. Это является следствием инфраструктурных факторов, специфики законодательства, установившихся связей и других причин. Поставщик и потребитель нередко оказываются привязанными друг к другу, и нет возможности свободного выхода на рынок.

Во-вторых, каждое последующее звено транзакционной цепочки старается присвоить наибольшую величину ренты. Теоретически это не страшно. Зная, где и сколько ренты сконцентрировалось, можно предложить и разумные подходы к ее изъятию. Соответственно,

данный факт не выглядит угрожающим. Однако не стоит забывать, что для этого все звенья цепочки должны находиться в сфере влияния Российской Федерации. В противном случае, часть ренты будет непосредственно оседать в иностранных государствах и, как следствие, будет выпадать из налоговой системы страны.

В-третьих, на данный момент можно с уверенностью говорить о высоких транзакционных издержках. Финансовый кризис привел к росту неплатежей потребителей, необязательности поставщиков и посредников. Как известно, все эти факторы приводят к увеличению транзакционных издержек.

В-четвертых, зная специфику воспроизводственной структуры в Российской Федерации, можно с уверенностью говорить о том, что каждое звено цепочки старается использовать часть ренты на покрытие своих нерациональных затрат.

Развивая теорию изъятия ренты, А.А. Голуб и Е.Б. Струкова предложили следующий вариант определения рентных доходов, которые реально возможно получить в лесном комплексе:

$$RR = D_1^0 - Z_1^0 - Z_1 + D_2^0 - Z_2^0 - Z_2 \dots D_n^0 - Z_n^0 - Z_n - Z^T$$

где RR — реальные рентные доходы; D_i^0 — валовые доходы i -го элемента технологической цепочки; Z_i^0 — нормальные (оптимальные) издержки i -го элемента технологической цепочки; Z_i — дополнительные издержки i -го элемента технологической цепочки, вызванные нерациональным использованием ресурсов, стремлением поддержать занятость и другими факторами, связанными со спецификой переходной экономики; Z^T — транзакционные издержки [14].

При этом предполагается отсутствие доходов, оседающих за границей.

Таким образом, рента, получаемая каждым из звеньев R_i может определяться по следующей формуле:

$$R_i = D_i^0 - Z_i^0$$

При использовании механизма прямого изъятия рентных доходов рента, получаемая каждым из звеньев, может быть изъята, исходя из этой формулы. Однако при использовании механизма косвенного изъятия получаем, что ему доступна только величина RR_i определяемая по следующей формуле:

$$RR_i = D_i^0 - Z_i^0 - Z_i - a_i Z_i$$

где a_i — доля транзакционных издержек, приходящихся на i -е звено.

Радикальным способом реформирования системы платежей за пользование лесными ресурсами могло бы стать введение платежа близкого по величине к рентным доходам, взимаемого с первого участника цепочки (заготовителя древесины). В таком случае каждое последующее звено цепочки, с одной стороны, покупало бы продукцию предыдущего по своего рода предельной цене, а с другой было бы ограничено в увеличении собственной цены, поскольку любое увеличение сверх уровня, покрывающего издержки и нормальную прибыль, неприемлемо для покупателя. В результате не появлялась бы возможность финансировать нерациональное увеличение издержек.

Однако этот теоретически обоснованный механизм не реализуется на практике. Кроме того, анализ практики, сложившейся в лесном комплексе, показывает, что лесозаготовитель зачастую является самым бедным элементом всей цепочки. Поэтому любое предложение по увеличению платежей в данном звене, а тем более введение их на уровне, соответствующем рентным доходам, по меньшей мере, вызовет недоумение управленцев в сфере лесопользования.

Водная рента

Для жизнеобеспечения общества и развития экономики страны важное значение наряду с нефтегазовым и лесным

секторами, имеют природные водные ресурсы. По данным И.В. Куприянова, по величине расчетного стока (4,3 тыс. км/год) Россия занимает второе место в мире, эксплуатационные запасы подземных вод оцениваются в 0,2 тыс. км/год [15].

Оценка водных объектов как рентообразующего фактора для предприятий – водопользователей выражается через дополнительную прибыль или водную ренту, определяемую как разность между прибылью предприятия, использующего водные объекты в основном производстве и средней прибылью по иным предприятиям данной отрасли не использующим водные объекты в основном производстве.

И. В. Куприянов выделяет абсолютную (чистую) и дифференциальную водные ренты. Под абсолютной водной рентой подразумевается форма водной ренты, которую получает владелец прав пользования водными объектами от уступки этих прав контрагентам водного рынка независимо от местоположения водных объектов и их эксплуатационных свойств. Следует отметить, что на сегодняшний день уровень абсолютной водной ренты всецело зависит от фактора спроса. В то же время дифференциальная водная рента появляется при вовлечении в хозяйственный оборот ресурсов водных объектов. Она представляет собой добавочную прибыль, возникающую как разница в рентабельности использования худших и лучших водных объектов (по местоположению и эксплуатационным свойствам) при равных водохозяйственных и водоохраных затратах или при добавочных вложениях капитала на одном и том же водном объекте.

В общем случае капитализированная водная рента и, соответственно, стоимость прав пользования водными объектами или цена трансакционных сделок между собственником водных объектов и водопользо-

вателями по уступке (приобретению) этих прав определяется уровнем абсолютной (чистой) водной ренты и дифференциальной водной ренты первого и второго вида.

Если собственник водного объекта уступает свое право пользования лишь природными ресурсами объекта («улучшения» водного объекта не являются его собственностью или «улучшения» отсутствуют как таковые), то стоимость права пользования водным объектом или цена сделки есть сумма абсолютной и дифференциальной водной ренты первого вида.

Если собственник водного объекта уступает свое право пользования водным объектом вместе с имеющимися «улучшениями» объекта (находящимися в его собственности), то стоимость права пользования водным объектом или цена этой сделки отражает абсолютную и дифференциальную водную ренту первого и второго вида.

Заключение

Подводя итог, следует отметить, что современная экономическая политика российского государства так или иначе связана и еще долгое время будет связана с функционированием рентных отраслей экономики. При этом их роль чрезвычайно важна, поскольку именно они определяют темпы роста российской экономики, пути и возможности развития.

Особенностью так называемой «природной» ренты является то, что она возникает при использовании природных ресурсов, находящихся в ограниченном количестве, имеющих различное качество, местоположение, доступность и т.п., а также зависит от последовательных затрат капитала на каждом конкретном участке.

Государство, являясь собственником природных ресурсов должно быть основным получателем ренты. В то же время, на данный момент в России отсутствует единое мнение о

наиболее эффективном и справедливом способе изъятия природной ренты. Трудности выработки такого мнения связаны, в частности, со спецификой природных ресурсов.

По оценкам Российской академии наук, в стоимости нашего валового внутреннего продукта (ВВП) 82% составляет природная рента, 12% приходится на амортизацию доставшихся от СССР промышленных мощностей и лишь 6% - на непосредственно производительный труд россиян. «Мы не столько создаем ВВП, сколько проедаем наследие предков, которое сегодня в стоимости нашего дохода составляет 94%» [16]. В России доля рентного дохода, по оценкам академика Д.С. Львова, составляет примерно 65% от общего объема выручки нефтяных компаний. При этом не менее 53% ренты улавливается сегодня в действующей системе налогов и сборов, а 47% с помощью достаточно широкого и хорошо продуманного инструментария сокрытия доходов остается в распоряжении нефтяного бизнеса. При любом методе счета бесспорным остается факт, что нефтяная рента, поступающая в казну, в 1,5-2 раза меньше, чем, например, в той же Норвегии или в Объединенных Арабских Эмиратах [17].

Система платежей за пользование лесными ресурсами на сегодняшний день является весьма неэффективной. Располагая огромными лесными ресурсами, Российская Федерация получает от них крайне низкий доход. Этому отчасти способствует действующий Лесной кодекс, не учитывающий рентную природу платежей. Анализ практики, сложившейся в лесном комплексе, показывает наличие длинных трансакционных цепочек, зачастую не обусловленных технологической необходимостью, при которых каждое звено цепочки старается использовать часть ренты на покрытие своих нерациональных затрат; высокие трансакци-

онные издержки, связанные с ростом неплатежей потребителей, необязательностью поставщиков и посредников.

Таким образом, можно говорить о низкой эффективности системы природоресурсных платежей в Российской Федерации. Тем не менее, поскольку реформирование законодательства сферы природопользования продолжается, нет оснований ставить точку в исследовании проблемы изъятия ренты.

Литература

А. А. Ялбулганов Правовое регулирование природоресурсных платежей // под ред. Ялбулганов А.А. – М.: Юстицинформ, – 2007

Н. В. Богачев О горной ренте и оценке месторождений сырья и топлива / Н. В. Богачев // Вопросы экономики. – 1974. - № 9 – с.25-38

А. А. Дынкин. Природная рента: великий шанс или иллю-

зия. - <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/volk02/renta>

В. Г. Пансков. Доходы идут мимо казны // Российская бизнес газета. – 2004. – 15 июня

В. Назаров. Образование нефтяной ренты / В. Назаров // Нефть и Капитал. – 2004. - № 2

Ю. В. Разовский. Горная рента. Экономика – М. – 2000

С. Киммельман, С. Андрюшин Рента сверху не видна // Российская бизнес газета. – 2003. – 29 декабря

Российская Федерация. Законы. Закон РФ от 21.02.1992 N 2395-1 «О недрах» // Собрание законодательства РФ – 1995 – 6 марта, N 10, С. 823

Отчет Cambridge Energy Research Associates - <http://www.cera.com/asp/cda>

Виктор Данилов-Данильян: Природная рента и управление использованием природных ресурсов – http://old-orc.hse.ru/analyze_doc.asp?d_no=47000

А.А. Голуб, Е.Б. Струкова.

Экономика природных ресурсов – М.: Аспект Пресс, 1998. – 319 с.

Лесной фонд России - http://www.priroda.ru/regions/forest/index.php?SECTION_ID=586

Российская Федерация. Законы. Лесной кодекс Российской Федерации // Парламентская газета – 2006. – 14 декабря - N 209.

А. А. Голуб, Е.Б. Струкова. Экономика природных ресурсов – М.: Аспект Пресс, 1998. – 319 с.

И. В. Куприянов: Водные объекты как составной элемент экономики страны - http://www.msuee.ru/science/ht/10/2004/04_4/4.2.doc

Зеленый мир. 2005. NN 11-12. - С. 22.

Д. С. Львов Экономическая стратегия и нефтяная политика России должны претерпеть существенные изменения. Материалы симпозиума «Нефть и экономика России» // Нефть России. - 2004. - №7

Интеграционные процессы на рынке инноваций в России

Огурцов Сергей Владимирович, аспирант, Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова
paleotyp@yandex.ru

Данная статья посвящена особенностям интеграционных процессов на рынке инноваций. Автором рассмотрен исторический опыт и принципы интеграционных процессов в экономике. Выявлено, что эволюционное развитие интеграционных структур в процессе трансформации российской экономики активизируют механизмы, стимулирующие быстрое продвижение научно-технической продукции на всех этапах инновационного цикла.

Ключевые слова:

Интеграция, процесс, инновации, глобализация, производство

The article is devoted features of integration processes in the market of innovations. The author considers historical experience and principles of integration processes in economy. It is revealed that evolutionary development of integration structures in the course of transformation of the Russian economy is made active by the mechanisms stimulating fast advancement of scientific and technical production at all stages of an innovative cycle.

Keywords:

Integration, process, innovations, globalization, manufacture

Важнейшей чертой современности является рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро- и микроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру.

В настоящее время движение более половины мирового валового продукта по цепочке добавленной стоимости и его реализация происходят не в структуре рыночных, а в структуре интеграционных связей. Роль интеграционных связей особенно велика в нашей стране, где процессы распада являются по-прежнему преобладающими.

Исходным пунктом интеграции являются прямые международные экономические (производственные, научно-технические, технологические) связи на уровне первичных субъектов экономической жизни, которые, развиваясь и вглубь и вширь, обеспечивают постепенное сращивание национальных хозяйств на базисном уровне. За этим неизбежно следует взаимоприспособление государственных экономических, правовых, фискальных, социальных и прочих систем, вплоть до определенного сращивания управленческих структур.

Следствием происходящего в мире процесса глобализации является возникновение нового системного уровня мирового хозяйства, где в качестве системообразующих единиц выступают Транснациональные корпорации (ТНК), Транснациональные банки (ТНБ) со своим мировым рынком и подсистемами международного разделения труда. Основными ресурсами глобализации выступают интеллектуальный и финансовый капитал - мобильные ресурсы, не имеющие территориальной привязки.

России, начавшей в минувшем десятилетии продвижение по пути включения в мировое хозяйство, естественно, приходится в полной мере сталкиваться со всеми проявлениями (как положительными, так отрицательными) процесса глобализации.

Однако стартовые условия для интегрирования России в глобальную экономику крайне неблагоприятны. Ход интеграции национальной экономики в мировое хозяйство выявил ограниченность возможностей приспособления к мировым тенденциям, обусловленную экономическим кризисом. Сегодня Россия вынуждена вращаться не просто в мировое рыночное пространство, а в сложную геоэкономическую систему. Вместе с тем сложившаяся структура внешнеэкономических связей не создаёт основы для долговременной экономической кооперации, которую было бы непросто разорвать.

На нынешнем этапе формирования рыночных отношений, на котором происходит по существу только становление российского рынка научно-технической продукции, видимо, не обойтись без усиления защиты отечественного производителя. Это - необходимая мера повышения инновационной активности субъектов национальной экономики и важнейший фактор формирования и развития отечественного рынка научно-технической продукции.

Основная причина реструктуризации предприятий в виде слияний и поглощений кроется в стремлении получить и усилить синергетический эффект, то есть взаимодополняющее действие активов двух или нескольких хозяйствующих субъектов, совокупный результат которого превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний. Синергетический эффект в данном случае

может возникнуть благодаря экономии, обусловленной масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, минимизацией транзакционных издержек, возросшей рыночной мощью из-за снижения конкуренции (мотив монополии), взаимодополняемостью в области НИОКР.

Многие промышленные предприятия России стали осуществлять арьергардную интеграцию с целью создания собственной системы энерго- и теплообеспечения. Это позволяет избежать транзакционных издержек, порождаемых сложностью поиска приемлемых компромиссов с естественными монополиями, а также снизить прямые производственные издержки за счет получения более дешевой электроэнергии и тепла с собственных энергетических установок. Все это способствует минимизации затрат и максимизации синергетического эффекта при осуществлении НИОКР и появление на рынке инноваций как в качестве покупателя, так и в качестве продавца инновационной продукции.

Интеграция промышленных предприятий и образование современных структур корпоративного типа – одна из важнейших тенденций развития организации и управления в XX в. Изменения среды вызвали к жизни огромное разнообразие институциональных форм, в которых реализуются процессы промышленного производства.

Слияния и поглощения компаний на протяжении всей своей истории носили волнообразный характер. Можно отметить пять наиболее выраженных волн в развитии этих процессов, по сути, отражающих мировые тенденции развития рынка инноваций:

- волна слияний в 1887–1904 гг.;
- слияния компаний в 1916–1929 гг.;
- волна конгломератных слияний в 60–70-х годах двадцатого столетия;
- волна слияний в 80-х го-

дах;

- слияния во второй половине 90-х годов.

Первый пик слияний пришелся на начало XIX в. Тогда укрупнение предприятий было вызвано изменением законодательной базы и исключительно неблагоприятными условиями для ведения бизнеса. Впервые появились компании, занявшие в ряде отраслей монопольное положение. Возможность существенно влиять на рыночные цены, манипулируя производством и предложением, обеспечивало им особенно высокую прибыльность и меняло саму суть рыночной экономики, базировавшейся до этого на принципах свободной конкуренции.

В исторической ретроспективе интересен всплеск слияний компаний, занятых в разных видах бизнеса, т.е. слияний конгломератного типа. Появление крупных диверсифицированных компаний, т.е. конгломератов, пришлось на 60-е годы двадцатого столетия, хотя крупные конгломераты создавались еще в 20-е годы. Но тогда их создание инициировалось задачами милитаризации экономики, в 60-е же годы формирование конгломератов происходило на чисто коммерческой основе.

В 70-е годы активная деятельность крупных компаний по их диверсификации продолжилась. Она была обусловлена прежде всего стремлением приобретения активов в сферах электроники и телекоммуникаций.

В 80-е годы прибыли конгломератов стали снижаться. Компании, входившие в конгломераты, имели худшие результаты, чем независимые предприятия в тех же отраслях. Новые поглощения приводили к убыткам. По расчетам М. Портера, в первой половине 80-х годов поглощения конгломератами компаний в несвязанных отраслях заканчивались неудачей в 74% случаев [154].

В 80-е годы XX в. удельный вес слияний конгломератного типа значительно уменьшился.

Более того, создание новых корпораций сопровождалось разрушением конгломератов, возникших 10–20 лет назад. В этот период преобладали поглощения конкурентов путем покупки их акций, в том числе очень заметными среди них стали враждебные поглощения. Активно стала осуществляться горизонтальная интеграция. Это было вызвано смягчением антимонопольного законодательства.

В 90-е годы прошлого века одной из причин интеграции стало стремление обеспечить стабильность в условиях меняющихся рынков. На Западе в результате жесткой конкуренции и неопределенности внешней среды стал популярным горизонтальный тип слияния. Так, в сталелитейной промышленности и в сфере предоставления услуг по доступу в Интернет вследствие избытка предложения произошло сокращение количества предприятий отрасли. В 1997–1998 гг. имела место интеграция финансовых институтов.

Стремление снизить издержки производства, распределения и сбыта продукции и посредством этого добиться увеличения прибыли и отдачи от инвестиций и усилить свои конкурентные позиции чаще всего вызывало вертикальную интеграцию предприятий. Создание крупных интегрированных структур в российской промышленности обусловлено не только рыночной самоорганизацией в переходный период российской экономики в 90-е годы XX в. Надо учитывать, что определенный позитивный опыт был накоплен в предыдущие десятилетия, в период поисков, которые велись еще в рамках централизованной плановой системы хозяйства. На формирование интеграционных структур в российской экономике переходного периода оказывает влияние наследственность планово-административной системы управления. Поэтому следует рассмотреть

практику образования в административно-командной экономике производственных, торгово-производственных, научно-производственных объединений, агропромышленных комплексов, государственных производственных объединений.

В советский период интеграционные процессы в производстве имели свою специфику. На протяжении этого исторического периода предпринимались попытки внедрить различного рода объединения, комбинаты, комплексы и другие формы территориальной и отраслевой организации производства с целью рационального использования ресурсов и получения народнохозяйственного эффекта. При этом критерии интеграции определялись в большей степени не экономическими соображениями. При объединении предприятий использовались планово-административные методы. Взаимосвязи между предприятиями в планово-административной экономике устанавливались и регулировались плановой системой, а не непосредственными участниками. Отношения между предприятиями скорее являлись вертикальными, чем горизонтальными, поскольку предприятия были тесно интегрированы с вышестоящими административными органами, а горизонтальные связи с другими предприятиями были довольно слабыми.

В советской экономике были созданы крупные, гигантские предприятия. Мотивами такой организационной мегаломании были стремления не только обеспечить экономию от масштаба, но и облегчить планирование и контроль: проще планировать действия небольшого количества крупных предприятий, чем большого количества малых. Поэтому, когда, в ходе реформирования советской экономики многие кооперационные связи разрушены, экономика оказалась в глубоком кризисе. Тем не менее был накоплен определен-

ный опыт экономической организации производства. Интерес представляет советский опыт формирования территориально-производственных комплексов.

Впервые термин «производственный комплекс» употребил Н.Н. Колосовский [78]. На основе изучения структурного многообразия хозяйственных комплексов ему удалось выявить повторяющиеся, сходные комбинации тех или иных производственных процессов, однотипные, хотя и совершенно различные сочетания производств в различных отраслях и регионах.

«Типичную, устойчиво существующую совокупность производственных процессов, возникающих взаимообусловленно (соподчиненно) вокруг основного процесса для данного вида энергии и сырья» Н.Н. Колосовский определил как «энергопроизводственный цикл» [78]. Каждый цикл развивается на базе того или иного сочетания сырьевых и топливно-энергетических ресурсов и включает весь комплекс процессов – от добычи и обогащения сырья до получения всех видов продукции, которые можно производить на месте, исходя из приближения производства к источникам сырья, топлива и энергии и рационального их использования. Идеи типизации производственных процессов инициировали разработку концепции территориально-производственных комплексов (ТПК), которые затем широко использовались и как метод анализа, и как категория планирования, и как форма территориальной организации производства. Они были популярны не только среди ученых, специалистов-практиков, но и у руководителей государства. И хотя, как уже отмечалось, управление ТПК осуществлялось планово-административными методами, отсутствовала конкуренция, а эффективность определялась минимизацией приведенных затрат и сроком окупаемости капи-

тальных вложений, был накоплен положительный опыт по развитию вертикальных и горизонтальных кооперационных связей, комплексному использованию сырья, освоению новых территорий.

Позднее, в доперестроечные и первые перестроечные годы появились другие организационные формы производства: производственные объединения (ПО), научно-производственные объединения (НПО), межотраслевые научно-технологические комплексы (МНТК), задачами формирования которых были обеспечение интеграции науки и производства в целях преодоления технологической отсталости промышленных предприятий и активизации инновационной деятельности. Однако последовавший в годы реформ кризис, резкое сокращение инвестиций не позволили реализовать эти цели.

Помимо объективных требований и тенденций у России появились свои специфические обстоятельства, активизирующие интеграционные процессы в промышленности и других отраслях бизнеса. Потеря управляемости, обвальное падение спроса и объемов производства, недостаток инвестиций и оборотных средств, сокращение государственных заказов и крайняя неопределенность перспективы обусловили необходимость поиска новых форм кооперации, проведения интеграции.

К объединению в крупные структуры предприятия побуждают и такие специфические российские факторы, как необходимость восстановления разрушенных производственно-технологических связей и структурной перестройки производства, что невозможно без координации деятельности всех звеньев технологической цепочки и привлечения крупных финансовых ресурсов, а также рост трансакционных издержек в результате изменения характера взаимоотношений между предприятиями в ходе экономической реформы.

Системные преобразования разрушили вертикальный «пучок» предприятий, они вынуждены были устанавливать связи с другими предприятиями на основе контрактных отношений. Изменения конъюнктуры рынка заставляют предприятия объединяться, чтобы иметь возможность переключаться на выпуск пользующейся спросом продукции, диверсифицировать риск.

Объединения предприятий, выпускающих аналогичную продукцию, создавались не только для конкуренции на мировых рынках, но и для создания формальных рамок раздела внутренних рынков.

За прошедшие 15 лет произошла резкая и масштабная деинституционализация российской экономики, разрушившая институциональные связи предприятий с другими организациями и субъектами. Была ликвидирована отраслевая структура экономики. Сейчас существуют только три административные отрасли – газовая (ОАО «Газпром»), электроэнергетическая (РАО «ЕЭС России») и железнодорожная (МПС). Большинство остальных отраслей, лишившись координирующих структур, превратились в раздробленные совокупности предприятий, конкуренция между которыми из сферы улучшения качества или снижения издержек на производство продукции переходит в сферу борь-

бы за региональные привилегии.

Создание первых холдингов в России относится к 1989 г. К середине 90-х годов этот процесс принял уже масштабный характер и шел по двум основным направлениям. Часть холдингов создавались путем разделения крупных заводов на дивизионы, выделения в дочерние предприятия вспомогательных производств. Другая часть формировалась путем хаотичной покупки будущим собственником всего того, что генерирует более-менее значимый финансовый поток.

В России в условиях, когда рыночная среда еще не сформировалась и практически невозможно оценить экономическую эффективность проектов и связей, движущими силами для объединения предприятий и банков в финансово-промышленные группы стало стремление к стабильности связей и повышению собственной значимости в экономике, обеспечивающей выживание как за счет взаимной поддержки членов объединения, так и помощи государства.

Со второй половине 90-х годов начался процесс упорядочивания российских холдингов. Предприниматели начали искать логику своего бизнеса. Многие холдинги стали изменяться. В результате в течение последних пяти лет фактически происходит второй передел

собственности. Это не тот передел, которым любят пугать политики. Это нормальный и естественный процесс, может быть, пока не всегда цивилизованный по своей сути, но уже направленный на то, чтобы казаться цивилизованным извне. И это уже большой шаг вперед. Эволюционное развитие интеграционных структур в процессе трансформации российской экономики проявилось действием принципов наследственности, изменчивости, естественного отбора. Они активизируют механизмы, охватывающие и стимулирующие быстрое продвижение научно-технической продукции по всем этапам инновационного цикла: научная идея - фундаментальные исследования - техническая разработка - конструктивная доработка новаций - маркетинг рынка - рыночное планирование - опытное производство - рыночные испытания - коммерческое производство - потребитель. Именно это определяет потребность в координации совместных усилий и потенциалов в целях построения эффективных схем управления инновационной деятельностью и развития рынка инноваций как основного инструмента реализации государственной инновационной политики и выхода России на международный рынок научно-технической продукции.

К вопросу об эффективности вертикальной интеграции предприятий агропромышленной сферы

Иутин Михаил Вячеславович,
соискатель Института экономики РАН
gasids@mail.ru

В статье рассматриваются теоретические и методические вопросы оценки эффективности вертикальной интеграции предприятий агропромышленного комплекса. Из предпосылки, что и дифференциация, и интеграция являются следствием развития производительных сил, рассмотрен генезис создания вертикально-интегрированных компаний. Методами статистического анализа результатов деятельности в 2006-2008 гг. наиболее крупных сельскохозяйственных организаций доказано, что вертикальная интеграция сельскохозяйственных организаций является более эффективной формой интеграции.
Ключевые слова: агропромышленный комплекс, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, эффективность функционирования.

To question about efficiency of the vertical integration of agricultural organization

Iutin M.V.

In article are considered theoretical and methodical questions of the estimation to efficiency to vertical integration of the agricultural organizations. From premises, as horizontal, and vertical integration are due to developments of production power, is considered genesis of the creation vertically-integrated companies. The methods of the statistical analysis result to activity in 2006-2008 the most large agricultural organization is proved that vertical integration agricultural organization is an more efficient form to integrations.

Keywords: agricultural organization, horizontal integration, vertical integration, efficiency of the operation.

В современной экономике широкое распространение получили такие формы межотраслевой интеграции, как вертикально-интегрированные компании или концерны (ВИК). До настоящего времени данное понятие в действующем законодательстве не сформулировано, отсутствует и однозначное определение вертикально-интегрированного концерна. Наиболее удачное определение приведено в работе [1]: вертикально-интегрированная компания – это объединение юридически самостоятельных предприятий, образующих последовательные звенья технологической цепочки производства и реализации готового продукта.

Организационно-правовой формой ВИК часто становится холдинговая компания – общество, целью которого является управление не производством, а капиталом других предприятий. Активы такой компании состоят не из основных и оборотных средств, а из контрольных пакетов (долей участия в капитале) других предприятий, что дает возможность управлять ими.

Общепринято выделять две основные причины создания и широкого распространения ВИК [2]. Первая из них – стремление обезопасить себя от диктата поставщиков сырья и иной промежуточной продукции, а также потребителей готовой продукции, т.е. ограничить действие конкуренции, заменить рыночный трансакционный механизм внутрикорпоративным, организационно-плановым. Вторая причина – достижение синергетического эффекта в результате проведения единой хозяйственной политики в рамках всего межотраслевого технологического цикла, при сохранении оперативно-хозяйственной самостоятельности дочерних фирм и их заинтересованности в улучшении своих коммерческих результатов.

Поясним сущность синергетического эффекта. Термин «синергетический эффект» был широко введен в современный научный оборот в середине 80-х гг. XX столетия. Он означает (от греч. *synergos* – вместе действующий) кратный эффект, полученный в результате слияния отдельных частей в единую систему. В современной экономике синергетические эффекты проявляются в процессе использования таких механизмов взаимодействия предпринимательских структур, как предпринимательские сети, стратегические альянсы, долгосрочные контракты и др. Они позволяют снижать трансакционные издержки, внешние и внутренние риски, повышать инновационность и конкурентоспособность предпринимательских структур [3].

Выделяют следующие виды синергизма [4]: синергизм продаж; оперативный синергизм; инвестиционный синергизм; синергизм менеджмента. В аграрно-промышленном комплексе (АПК), как и во многих других сферах экономической деятельности, могут проявляться все перечисленные виды синергизма. Достаточно трудно идентифицировать эти виды синергизма, тем не менее, мировой опыт свидетельствует о том, что установление взаимовыгодных интеграционных связей сельскохозяйственных организаций с другими субъектами рыночных отношений внутри и вне АПК позволяет существенно повысить их экономическую устойчивость и адаптивность к изменяющимся условиям хозяйствования.

Естественно, агропромышленная интеграция – это не единовременный акт, а сравнительно длительный процесс, который ха-

рактируется созданием предпосылок интеграции, различными формами взаимодействия между хозяйствующими субъектами на разных стадиях экономического развития. Анализ тенденций развития интеграционных процессов позволяет сделать вывод, что на эти процессы оказывают влияние позитивные и негативные факторы, определяющие многообразие и выбор конкретного варианта формы хозяйствования в АПК, нацеленного на стабилизацию агропромышленного производства и его экономический рост [5].

Обращаясь к генезису создания вертикально-интегрированных компаний, следует исходить из того, что и дифференциация, и интеграция являются следствием развития производительных сил. Вначале, на определенном этапе развития процесса разделения труда, произошло обособление сельского хозяйства от промышленности. В дальнейшем, по мере развития дифференциации труда, начинают развиваться процессы горизонтальной интеграции. Применительно к аграрной сфере, горизонтальная интеграция – это непрерывный процесс концентрации не только аграрного производства, но и процесс концентрации капитала. В рамках самого процесса горизонтальной интеграции продолжается процесс разделения труда, углубления специализации, и тем самым создается новая основа для кооперирования отдельных предприятий и их звеньев для решения общих производственных задач.

Горизонтальная интеграция, как ранняя стадия развития интеграции, находит свое выражение сначала в определенной отрасли, производящей конкретный вид продукции, посредством объединения материальных, финансовых, трудовых ресурсов для создания межхозяйственных организаций, и тем самым создает предпосылки для совершенствования связей

сельскохозяйственного и промышленного производства.

Дальнейшее развитие производительных сил приводит к возникновению более высокой организационной формы – вертикально-интегрированной, которая предопределяет господство государственно-корпоративной стадии развития современной экономической системы. Источником процесса корпоратизации является отделение управления от собственности, и акцент в конкурентной борьбе делается на организацию управления производством: преимущество получает тот хозяйствующий субъект, который способен объединить усилия своих звеньев на достижение конечных результатов, не нарушая их автономии. Корпорация – это современная социально-экономическая система, предполагающая демократию и самоуправление, развитие всех форм собственности, отношений и кооперации, совместимость интересов [6].

Таким образом, можно говорить об укреплении и развитии компаний путем образования вертикальных корпоративных структур. Вертикальные холдинговые компании способствуют повышению финансовой устойчивости отдельных предприятий, а присоединение их к группе позволяет повысить прибыль на уровне компании в целом.

Достаточно сложной задачей является оценка эффективности формирования вертикально интегрированных холдингов [7, 8]. При оценке эффективности вертикальной интеграции предприятий в холдинг необходимо проводить его комплексную диагностику, которая включает анализ экономического состояния, проблем и направлений развития управленческой системы, маркетинговой деятельности и диагностику составляющих бизнес-структур, которые дают общую оценку вертикального эффекта применительно к конкретной отрасли.

Большинство работ в области оценки эффективности формирования вертикально интегрированных холдингов содержат либо теоретические предпосылки эффективности, либо описание конкретных частных результатов. В то же время, накоплен определенный опыт функционирования подобных структур, имеется соответствующая, хотя и неполная, статистика, что побуждает к ее анализу адекватными статистическими методами. В частности, в источнике [9] приведен рейтинг наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных организаций, в основу которого легли два показателя по итогам их производственной деятельности: выручка от реализации продукции и услуг в среднем за 2006-2008 гг. и полученная при этом прибыль.

Выполненный нами анализ показал, что с некоторой долей условности приведенные в рейтинге сельскохозяйственные организации можно классифицировать на следующие группы: (1) вертикально интегрированные компании (концерны) без участия иностранного капитала (далее «ВИК»); (2) вертикально интегрированные компании или концерны с участием иностранного капитала; (3) компании, не включенные в вертикальную интеграцию (далее «не ВИК»); (4) компании, не отнесенные к предыдущим группам. При этом из общего числа 67 сельскохозяйственных организаций 37 можно отнести к группе (1), 23 – к группе (3). К группам (2) и (4) отнесено семь сельскохозяйственных организаций, которые в дальнейшем анализе не учитывались.

На рис. 1 приведены диаграммы распределения показателей производственной деятельности включенных в рейтинг сельскохозяйственных организаций, построенные в программной среде пакета SPSS Base [10]. Как следует из этих диаграмм, вертикальная интеграция сельскохозяйственных организаций более эффек-

тивна: медианы показателей эффективности хозяйственной деятельности вертикально интегрированных организаций больше и для выручки, и для прибыли.

На ящичковых диаграммах рис. 1, помимо медиан (жирные линии внутри «ящичков»), показаны также рейтинги предприятий с повышенными и экстремально большими значениями показателей (кружочки и звездочки соответственно). Так, в группе вертикально интегрированных сельскохозяйственных организаций экстремально большими значениями выручки характеризуются агрохолдинг ЗАО «Приосколье» (г. Белгород) с рейтингом 1 и агрохолдинг ООО «Белгородские гранулированные корма» (Раkitянский район Белгородской области) с рейтингом 3. Но если по прибыли агрохолдинг ЗАО «Приосколье» также характеризуется экстремально большими значениями, то для агрохолдинга ООО «Белгородские гранулированные корма» это не так: он не попадает даже в перечень вертикально интегрированных компаний с повышенными значениями прибыли.

По компаниям, не квалифицированным как вертикально интегрированные сельскохозяйственные организации, ситуация противоположная: экстремально высокими значениями прибыли характеризуются две компании – ООО птицефабрика «Васильевская» (Бессоновский район Пензенской области) с рейтингом 11 и ЗАО «Петелинская птицефабрика» (Одинцовский район Московской области) с рейтингом 9, но они не характеризуются даже повышенными значениями выручки.

Из этих примеров можно заключить, что рентабельность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций разных форм интеграции ситуационна и определяется также и другими факторами. Анализ этих факторов будут посвящены наши последующие публикации.

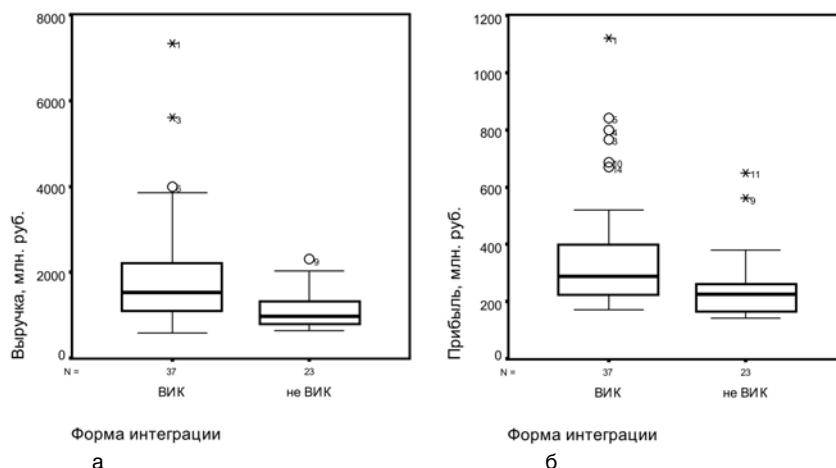


Рис. 1. Распределение показателей эффективности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций различных форм интеграции: а – выручка от реализации продукции и услуг в среднем за 2006-2008 гг.; б – прибыль от реализации продукции и услуг.

Литература

1. Бойко И.П., Рыбаков Ф.Ф. Экономика для юристов: Учебник. М.: Проспект, 2002.
2. Древинг С.Р. Вертикально-интегрированные компании и их роль в развитии промышленных кластеров // Проблемы современной экономики. 2008. №4(28). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.m-esonomy.ru/art.php3?artid=24798>.
3. Хасанов Р.Х. Синергетический эффект кластера // Проблемы современной экономики. 2009. №3(31). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.m-esonomy.ru/art.php3?artid=26329>.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер-Пресс, 1999.
5. Жиляев Е.А. Место и роль интегрированных структур хозяйствования в стабилизации развития и экономического роста АПК. Автореф. дис. ... к-та экон. наук. Орел: ОГАУ, 2002.

6. Родионова О. Модели интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Методическое пособие / М.: РАПИ по социальным и кадровым проблемам АПК, 1998.

7. Цапина Т.Н. Управление инвестиционной деятельностью промышленных предприятий в условиях их вертикальной интеграции. Автореф. дис. ... к-та экон. наук. М.: ГАСИС, 2008.

8. Иутин М.В. Методология анализа инвестиционных процессов в интегрированных структурах // Вестник НИИ развития профессионального образования. Серия «Экономика и управление». Вып. 1. М. ИИЦ НИИРПО, 2008.

9. Рейтинг наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных организаций за 2006-2008 гг. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.vniiprim.ru/shop/cat_show.php?cat_id=24.

10. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. М.: СПСС Русь, 1998.

Оценка затрат на капитал при оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов в сфере розничной торговли

Первошиков Артём Вячеславович, аспирант Института экономики и предпринимательства
gasisds@mail.ru

Данная статья посвящена проблеме учета странового риска фирмы при оценке ее затрат на собственный капитал. Автор анализирует существующие подходы применительно к российскому рынку и предлагает новые, улучшенные методики оценки.
Ключевые слова: страновой риск, затраты на собственный капитал, коэффициент бета, коэффициента лямбда, Асват Дамодаран

This article is devoted problem of measuring firm's country risk for estimate its cost of equity. Author analyzes existing approaches in terms of the Russian market and offer the new, improved methods of estimation.
Keywords: country risk, costs of equity, beta, lambda, Aswath Damodaran

При использовании на развивающихся рынках модели оценки капитальных активов CAPM, в нее часто добавляют фактор странового риска, отражающий недиверсифицируемый риск присущий конкретной стране. В результате вместо классической однофакторной модели оценки активов:

$$r_s = r_f + \beta \times r_{mnp},$$

где r_s – затраты на собственный капитал;

r_f – безрисковая доходность;

r_{mnp} – рыночная премия за риск;

β – коэффициент, отражающий систематический риск компании. [2]

Получается двухфакторная модель:

$$r_s = r_f + \beta \times r_{mnp} + \lambda \times r_{crp},$$

где r_{crp} – страновой риск;

λ – степень подверженности конкретной фирмы страновому риску.

Разбирать оценку странового риска мы не будем, она достаточно подробно описана у Тома Коупленда или Асвата Дамодарана¹. В данной статье мы остановимся на способах оценки подверженности страновому риску λ , разобрав их на примере трех российских компаний, занимающихся розничной торговлей и имеющих котируемые на бирже акции: ОАО «ТД ГУМ», ОАО «Седьмой континент» и ОАО «Дикси».

Подверженность компании страновому риску определяется тремя факторами:

- долей дохода, получаемой на внутреннем рынке;
- долей производственных мощностей, размещенных внутри страны;
- защитой компании от страновых рисков с помощью страхования и хеджирования.

Определение лямбды через бета

Поскольку на практике далеко не всегда можно получить доступ к указанным данным, для которых, кроме того, требуется разработка весовых коэффициентов, зачастую используется другой подход. [3] Он предложен профессором Stern School Business при Нью-Йоркском университете Асватом Дамодараном и исходит из известного постулата «цена учитывает все». Этот метод предполагает определять подверженность страновому риску как отношение чувствительности доходности акций данной компании относительно доходности государственных облигаций к средней чувствительности доходности акций национальных компаний относительно доходности государственных облигаций [1]. Поскольку рыночный индекс отражает поведение средней акции, формула расчета коэффициента лямбда будет иметь следующий вид:

$$\lambda_i = \frac{\frac{COV_{i,b}}{\sigma_b^2}}{\frac{COV_{m,b}}{\sigma_b^2}},$$

где σ_b^2 – дисперсия доходности государственных облигаций;

$COV_{i,b}$ – ковариация доходности акций компании и доходности государственных облигаций;

$COV_{m,b}$ – ковариация доходности рыночного индекса и доходности государственных облигаций.

Таким образом, лямбда представляет собой отношение беты акций фирмы по гособлигациям к бете рыночного индекса по гособлигациям.

Чтобы найти лямбду для российской розничной торговли мы провели вычисления с акциями ОАО «ТД ГУМ», ОАО «Седьмой континент» за период с марта 2006 по март 2010 гг. и ОАО «Дикси» с июля 2007 по март 2010 гг.² и индексом ММВБ относительно 10-летних еврооблигаций «Россия 2010» и 11,5-летних облигаций «Россия, 46017» и индексом эффективной доходности государственных ценных бумаг RGBEY. Таблица 1 содержит результаты расчетов. Видно что по ГУМу и Седьмому континенту получились на первый взгляд адекватные показатели подверженности страновому риску, в то время как по Дикси значения λ очень высоки и имеют огромный разброс.

Оставив в стороне ОАО «Дикси», найдем средние лямбда для ОАО «ТД ГУМ» и ОАО «Седьмой континент». Получаем, соответственно 0,65 и 0,82.

Отметим при этом, что низкие значения коэффициента детерминации (R^2) указывают на малую надежность полученных результатов. Кроме того, вызывает сомнение возможность использования лямбда, полученных из отношения двух отрицательных бет. Ведь если облигации являются мерой странового риска, а акции демонстрируют отрицательную чувствительность, то подверженность страновому риску в лучшем случае будет равна нулю.

Также недостатком этой методики является невозмож-

Таблица 1

Расчет коэффициента подверженности страновому риску λ

	Индекс ММВБ	ОАО «ТД ГУМ»	ОАО «Седьмой континент»	ОАО «Дикси»
RGBEY				
Ковариация	0,0082	0,0032	0,0050	0,8286
Дисперсия	0,028%	0,028%	0,028%	0,032%
Бета (β)	29,1117	11,2625	17,8591	2625,3417
R-квадрат	0,0554	0,0145	0,0177	0,0300
Лямбда (λ)		0,39	0,61	90,18
Россия 2010				
Ковариация	-0,0063	-0,0053	-0,0059	-0,0933
Дисперсия	0,033%	0,024%	0,024%	0,067%
Бета (β)	-19,0361	-21,9383	-24,5121	-139,4593
R-квадрат	0,0279	0,0343	0,0208	0,0004
Лямбда (λ)		0,84	0,94	7,33
Россия, 46017				
Ковариация	-0,0182	-0,0130	-0,0167	-3,3763
Дисперсия	0,079%	0,077%	0,077%	0,078%
Бета (β)	-23,1299	-16,8680	-21,6839	-4333,6507
R-квадрат	0,0973	0,0878	0,0702	0,1371
Лямбда (λ)		0,71	0,92	187,36
Среднее				
Лямбда (λ)		0,65	0,82	94,96

Таблица 2

Вычисление лямбды бухгалтерским методом

Период	ОАО «ТД ГУМ»		Индекс ММВБ		Индекс RGBEY	
	Чистая прибыль ¹ (тыс. руб.)	Прирост	Значение	Прирост годовой	Значение	Прирост
1 кв 2005	35 931		603,05		7,25%	
2 кв 2005	338 279	841%	612,58	6,47%	7,38%	1,79%
3 кв 2005	68 819	-80%	792,48	180,08%	6,96%	-5,69%
4 кв 2005	270 261	293%	932,69	91,87%	6,68%	-3,93%
1 кв 2006	181 779	-33%	1263,82	237,13%	6,50%	-2,74%
2 кв 2006	140 179	-23%	1366,58	36,71%	6,60%	1,59%
3 кв 2006	136 080	-3%	1398,73	9,75%	6,34%	-3,94%
4 кв 2006	255 252	88%	1556,97	53,53%	6,30%	-0,74%
1 кв 2007	91 972	-64%	1670,09	32,38%	6,36%	1,06%
2 кв 2007	272 464	196%	1644,53	-5,98%	6,32%	-0,63%
3 кв 2007	91 198	-67%	1723,63	20,67%	6,48%	2,42%
4 кв 2007	-42 784	-147%	1871,41	38,96%	6,43%	-0,67%
1 кв 2008	37 323	-187%	1630,75	-42,34%	6,55%	1,76%
2 кв 2008	62 247	67%	1782,09	42,61%	6,65%	1,53%
3 кв 2008	-6 416	-110%	1290,64	-72,49%	7,34%	10,38%
4 кв 2008	12 366	-293%	654,27	-93,40%	8,94%	21,81%
1 кв 2009	208 043	1582%	687,96	22,24%	10,95%	22,49%
2 кв 2009	99 148	-52%	1005,09	355,59%	9,76%	-10,84%
3 кв 2009	41 978	-58%	1114,16	51,00%	11,19%	14,62%
4 кв 2009	90 156	115%	1297,38	83,86%	8,32%	-25,66%
1 кв 2010	162 237	80%	1400,74	35,88%	7,03%	-15,51%
Расчет лямбда						
					ММВБ	ТД ГУМ
			Ковариация		0,0022	0,1148
			Дисперсия		0,00023	0,01203
			Бета (β) по RGBEY		9,67	9,54
			R-квадрат		0,021	0,066
			Лямбда (λ)			0,987

¹ В русском переводе книги Асвата Дамодарана «Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов» термин «country risk» (страновой риск) переведен как суверенный риск.

Таблица 3
Расчет лямбды из беты и из коэффициента детерминации

	Индекс ММВБ	ОАО «ТД ГУМ»	ОАО «Седьмой континент»	ОАО «Дикси»
RGBEY				
Ковариация	0,0082	0,0032	0,0050	0,8286
Дисперсия	0,028%	0,028%	0,028%	0,032%
Бета (β)	29,1117	11,2625	17,8591	2625,3417
R-квадрат	0,0554	0,0145	0,0177	0,0300
Лямбда (λ) из β		0,39	0,61	90,18
Лямбда (λ) из R2		0,26	0,32	0,54
Россия 2010				
Ковариация	-0,0063	-0,0053	-0,0059	-0,0933
Дисперсия	0,033%	0,024%	0,024%	0,067%
Бета (β)	-19,0361	-21,9383	-24,5121	-139,4593
R-квадрат	0,0279	0,0343	0,0208	0,0004
Лямбда (λ) из β		0,84	0,94	5,33
Лямбда (λ) из R2		1,23	0,74	0,02
Россия, 46017				
Ковариация	-0,0182	-0,0130	-0,0167	-3,3763
Дисперсия	0,079%	0,077%	0,077%	0,078%
Бета (β)	-23,1299	-16,8680	-21,6839	-4333,6507
R-квадрат	0,0973	0,0878	0,0702	0,1371
Лямбда (λ) из β		0,71	0,92	187,36
Лямбда (λ) из R2		0,90	0,72	1,41
Средние				
Лямбда (λ) из β		0,65	0,82	94,96
Лямбда (λ) из R2		0,80	0,59	0,66

ность провести оценку фирм, не имеющих котируемых акций.

Определение лямбды по структуре выручки

Второй, также предложенный Асватом Дамодараном, метод оценки подверженности компании страновому риску, лишен перечисленных недостатков. Он основан на соотношении доли выручки, которую компания получает внутри страны, со средним для данного государства значением этого показателя [1]. То есть, если фирма получает 80% выручки внутри страны А, а средняя фирма страны А получает на внутреннем рынке 70% выручки, то лямбда оцениваемой компании будет равна $80\% : 70\% = 1,14$.

Тут, однако, возникает две проблемы. Во-первых, если оставшиеся 20% выручки фирма полностью получает в стране Б, то следует оценить страновой риск страны Б, лямбду данной фирмы для страны Б и добавить этот компонент к стоимости ее собственного капитала. Второй проблемой является

доступность данных о структуре выручки конкретного предприятия. Таким образом, устранив одни недостатки, эта методика порождает другие.

Бухгалтерская лямбда

Мы хотели бы предложить несколько новых методик оценки подверженности страновому риску. Первая из них является модернизацией способа отношения чувствительностей, приспособленного для предприятий, не имеющих котирующихся акций. При расчете беты в таких ситуациях, одним из вариантов является использование вместо доходности акций динамики чистой прибыли фирмы (так называемый «бухгалтерский» способ) [1]. Поскольку наша задача сводится, по сути, к поиску беты относительно государственных облигаций, мы можем воспользоваться указанным способом.

Таблица 2 демонстрирует расчет лямбда бухгалтерским методом. Для вычислений использовался пятилетний интервал: 1 квартал 2005 – 1 квартал

2010 гг. Прирост чистой прибыли ОАО «ТД ГУМ» за каждый квартал мы соотносим с приростом доходности индекса государственных облигаций RGBEY, получившаяся бета равна 9,54. Годовой прирост индекса ММВБ (т.е. его доходность) соотносим со значением индекса эффективной доходности государственных облигаций RGBEY, в результате получаем бету, равную 9,67. Разделив бету ГУМа на бету индекса ММВБ, получаем лямбду ГУМа равную 0,99.

Напомним, что при расчете по доходности акций, лямбда ОАО «ТД ГУМ» по RGBEY получилась 0,39, а средняя лямбда по индексу RGBEY, еврооблигациям «Россия 2010» и облигациям «Россия, 46017» равна 0,65. Ближе всех к бухгалтерской находится лямбда ГУМа по еврооблигациям «Россия 2010» – 0,84. При этом, наибольшее значение коэффициента детерминации (0,08) у облигаций «Россия, 46017», лямбда по которым равна 0,71. Это значение лямбды почти совпадает со средним между бухгалтерской лямбдой и лямбдой по индексу RGBEY.

Детерминационная лямбда

Другим вариантом совершенствования расчета лямбды может быть замена в нем чувствительности на коэффициент детерминации. Смысловая нагрузка формулы остается практически такой же, а вот результаты получаются другие. Взяв уже привычную нам табличку, с расчетами лямбда из беты, мы дополнили ее еще одной строкой, куда поместили лямбда, рассчитанные из коэффициентов детерминации. Таблица 3 представляет получившийся результат.

Из нее видно, что с одной стороны, явно некорректная лямбда теперь только одна – ОАО «Дикси» по «России 2010» (0,02). С другой стороны по ОАО «ТД ГУМ» и ОАО «Седьмой континент» разброс получившихся значений л увеличился, ярко обозначилась разница

между значениями лямбда полученными по индексу RGBEY и по облигациям. В пользу индекса говорит то, что он является усредненным показателем и, в отличие от облигаций «Россия 2010» и «Россия, 46017», испытывает положительную корреляцию с акциями и фондовыми индексами. Однако получающиеся по RGBEY значения лямбда представляются нам заниженными, так как розничная торговля в значительной мере подвержена страновым рискам, а из трех рассматриваемых компаний только «Седьмой континент» получает часть выручки за рубежом (в Белоруссии). Очевидно, причины данных явлений кроются в недостаточной развитости российско-го рынка гособлигаций.

Лямбда по индексам

Принимая, во внимания указанные проблемы мы решили найти способ оценки подверженности страновому риску без использования государственных облигаций. Поскольку каждая компания подвержена систематическому риску, состоящему из рыночного риска и странового риска, то и национальные фондовые индексы подвержены в свою очередь обоим видам риска. При переходе от национального индекса, к индексу страны, лишенной странового риска, например США, мы получаем рыночный риск в чистом виде. Таблица 4 показывает беты наших трех компаний, рассчитанные по отношению к индексу ММВБ и к индексу MSCI USA IMI³.

Видно, что относительно американского индекса российские компании имеют более высокие показатели бета, т.е. степень риска, и более низкие коэффициенты детерминации, т.е. степень зависимости. Очевидно, что имеющаяся разница и приходится на страновой риск. Измерить подверженность ему можно двумя способами.

Во-первых, мы можем взять за основу отношение беты по американскому индексу и беты

Таблица 4 - Бета по индексам ММВБ и MSCI USA

	ММВБ	ОАО «ТД ГУМ»	ОАО «Седьмой континент»	ОАО «Дикси»
к ММВБ				
Бета (β)		0,32	0,71	1,03
R-квадрат		0,10	0,34	0,28
к MSCI USA IMI				
Бета (β)	1,26	0,45	1,06	1,58
R-квадрат	0,41	0,05	0,19	0,18

Таблица 5
Расчет лямбда по индексам

	ММВБ	ОАО «ТД ГУМ»	ОАО «Седьмой континент»	ОАО «Дикси»
к ММВБ				
Бета (β)		0,32	0,71	1,03
R-квадрат		0,10	0,34	0,28
к MSCI USA IMI				
Бета (β)	1,26	0,45	1,06	1,58
R-квадрат	0,41	0,05	0,19	0,18
Оценка λ по β				
β ММВБ/ β MSCI	1,26	1,42	1,49	1,53
Лямбда (λ) из β		1,13	1,19	1,22
Оценка λ по R2				
R2 ММВБ/ R2 MSCI	2,46	1,93	1,74	1,52
Лямбда (λ) из R2		0,78	0,71	0,62

по российскому, сравнив его со средним по стране, мы получим подверженность компании страновому риску. Средний показатель дает нам индекс ММВБ, его бета по самому себе, разумеется, будет равна 1. Тогда, например, для ОАО «ТД ГУМ»

$$\lambda = \frac{\beta_{\text{ГУМ/MSCI}}}{\beta_{\text{ГУМ/ММВБ}}} = \frac{0,45}{0,32} \cdot \frac{1,26}{1} = \frac{1,42}{1,26} =$$

=1,13.

Таблица 5 ниже дает значения рассчитанной таким образом лямбды для всех трех компаний. Хотя они выше всех, полученных с помощью рассмотренных ранее методик, значений, на наш взгляд, именно они наиболее точно соответствуют реальному положению вещей.

Второй способ заключается в использовании коэффициента детерминации. Он исходит из того, что отношение коэффициента детерминации по национальному фондовому индексу к коэффициенту детерминации по американскому индексу отражает относительное влияние на данный актив рыночного и странового рисков. Сверяя это соотношение с аналогичным в индексе (который выступает представителем средней компании) находим лямбду. Таким образом, для ОАО «ТД ГУМ»

$$\lambda = \frac{R^2_{\text{ГУМ/ММВБ}}}{R^2_{\text{ГУМ/MSCI}}} \cdot \frac{R^2_{\text{ММВБ/ММВБ}}}{R^2_{\text{ММВБ/MSCI}}} = \frac{0,10}{0,05} \cdot \frac{1}{0,41} = \frac{1,93}{2,46} =$$

=0,78.

Лямбды для остальных компаний можно видеть в таблице

выше. Они ниже, чем лямбды, полученные из беты, и с нашей точки зрения являются заниженными. Однако, они лежат довольно близко к средним лямбда, полученным по облигациям, в особенности к детерминационным лямбда.

Стоит отметить, что расчет лямбды по индексам не решает проблему отсутствия акций у фирмы. В этом случае, можно использовать данные о чистой прибыли для расчета лямбды, или же бет, на основе которых будет рассчитана лямбда (при применении индексного подхода), или можно найти компанию-аналог (лучше – несколько), имеющую котируемые акции и оценить лямбду для нее.

Выбор подхода к оценке лямбды, должен определяться по специфике оцениваемого проекта/компании, доступности необходимых данных, адекватнос-

ти получаемых результатов. Ответ на вопрос, какой из описанных в данной статье методов, позволяет получить наиболее точный результат, можно будет дать только после серьезных эмпирических исследований. Впрочем, нельзя исключать и того, что лямбду достигнет судьба беты, оценки которой, несмотря на все проведенные исследования, до сих пор серьезно разнятся в зависимости от агентства или эксперта.

Литература

1. Асват Дамодаран. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2010 – 1338 с.

2. Aswath Damodaran . Estimating Equity Risk Premiums. // Stern School of Business

3. Aswath Damodaran. Measuring Company Exposure to Country Risk: Theory and Practice // Stern School of Business. September 2003

4. <http://rts.ru>

5. <http://www.msclub.com>

Ссылки:

2 Мы хотели бы провести анализ по более значительному интервалу, но ограниченность имеющихся котировок вынудила нас ограничиться 4 годами по ГУМу и Седьмому Континенту и 2,5 годами по Дикси.

3 MSCI USA IMI представляет собой индекс американского фондового рынка, рассчитываемый Morgan Stanley Capital International по компаниям большой, средней и малой капитализации. Данные получены с официального сайта агентства MSCI Barra [5]

Важнейшие тенденции развития фондового рынка Китая и использование иностранных портфельных инвестиций

Любомудров Алексей Владимирович, аспирант, кафедра Мировой экономики и международного бизнеса? Финансовая Академия при Правительстве Российской Федерации,

В настоящей статье автор рассматривает развитие фондового рынка КНР за последние несколько десятилетий. Приводит анализ структуры рынка ценных бумаг, его ключевых участников, основных торгуемых финансовых инструментов. В статье дается объяснение основных причин динамичного развития фондового рынка. Важное место занимает обзор этапов становления фондового рынка и его постепенная либерализация, с последующим открытием для иностранных инвесторов. Автор пытается показать значение фондового рынка для экономического развития Китая. Ключевые слова: фондовый рынок – акции - облигации - казначейские обязательства – листинг - эмиссия - капитализация - биржи - ликвидность - срок погашения - инвесторы - банки - рост/падение рынка

The major tendencies of development of stock market of China and use foreign portfolio investments
Lubomudrov Alexei Vladimirovich

In the present article the author considers development of stock market of the Peoples Republic of China for the last some decades. The author results the analysis of structure of a securities market, its key participants, the basic traded financial tools. In the article the explanation of principal causes of dynamical development of stock market is offered. The important place is occupied with the review of stages of formation of stock market and its gradual liberalization, with the subsequent opening for foreign investors. The author tries to show value of stock market for economic development of China.

Keywords: stock market, shares, obligation, treasury obligations, emission, listing, capitalization, stock exchanges, liquidity, maturity, investors, banks, growth/falling market.

Переход Китая к политике реформ и внешней открытости предопределили необходимость использования новых элементов в механизме экономического регулирования. Появление рынка ценных бумаг явились логическим продолжением реформы госсектора экономики, направленной на повышение эффективности деятельности предприятий и обеспечения аккумуляции инвестиций в перспективные отрасли хозяйства.

За последнее десятилетие в Китае был достигнут значительный прогресс в создании рынка ценных бумаг, что было обусловлено рядом факторов. Среди них наиболее важное место занимали высокие темпы экономического роста, которые в предкризисный период превышали 10% в год. Благоприятная макроэкономическая ситуация обусловила высокие ожидания успеха листинговых компаний, особенно когда стали происходить первичные размещения акций и выход на фондовый рынок крупнейших промышленных и финансовых предприятий страны, включая ведущие банки КНР, такие как Промышленно-торговый банк Китая, Банк Китая и др.

Важное значение для развития национального фондового рынка также имели меры китайского правительства, направленные на углубление реформы форм собственности. Признавая значение общественной собственности, власти КНР последовательно проводили курс на создание многоукладной экономики, что определялось необходимостью повышения конкурентоспособности китайских предприятий. Несмотря на достигнутые экономические успехи, в конце 1990-х годов более двух третей предприятий госсектора промышленности, где было сосредоточена половина основных фондов и 70% кредитов являлись убыточными. Такая ситуация объяснялась неэффективным управлением, незаинтересованностью в конечных результатах работы, избыточной рабочей силой. Вместе с тем государственное финансирование убыточных предприятий через государственные коммерческие банки преимущественно посредством банковских кредитов имело следствие накопления «плохих активов» в банковском секторе. По оценкам специалистов, к началу 2000-х годов размер невозвращенных кредитов госпредприятий превысил 27% ВВП и крупные банки находились на грани технического дефолта. Поэтому движущей силой развития фондового рынка стало стремление китайского руководства уравновесить однобокую зависимость экономики от банков, что предполагало увеличение роли фондового рынка в финансировании компаний, акционирования и листинга на биржах ряда крупнейших предприятий и банков страны. Одновременно наличие избыточной ликвидности, скопившейся у населения и предприятий означало необходимость развития фондового рынка как альтернативы банковских депозитов.

В результате все более широкие масштабы стал приобретать проводившийся еще в 1980-е годы в виде эксперимента выпуск ценных бумаг государственными компаниями для пополнения собственных денежных ресурсов. В 1990 году были созданы национальные фондовые биржи в Шанхае и Шэньчжэне. В 1992 году было принято решение ЦК КПК и Госсовета КНР о широкомасштабном акционировании государственных предприятий. В июле 1999 года

вступил в силу Закон КНР о ценных бумагах (дополненный в 2005 году), что означало окончательную легитимизацию глубинного процесса преобразования форм собственности.

К концу 2000-х годов в Китае создан единый общенациональный рынок ценных бумаг, на котором в настоящее время обращаются как государственные, так и корпоративные ценные бумаги. Согласно данным Комиссии по регулированию рынка ценных бумаг Китая, к началу 2009 года на фондовом рынке КНР котировались акции 1625 акционерных компаний (в 1992г. было всего 53 таких компаний, а в 2000г. - уже 1088). Рыночная капитализация акций этих компаний, котирующихся на биржах Шанхая и Шэньчжэня, составила 12,1 трлн. юаней (1,8 трлн. долл.). Несмотря на падение этого показателя в конце 2008 года для Шанхайской биржи на 63% и для биржи Шэньчжэня на 51% по сравнению с концом 2007 года (что объясняется влиянием мирового кризиса), общая капитализация рынка обращающихся на обеих китайских биржах акций составила 40% ВВП КНР.¹ В 2009 году рыночная капитализация китайских бирж существенно увеличилась. Согласно данным Всемирной Федерации бирж, к концу 2009 года капитализация рынка акций шанхайской биржи выросла до 2,7 трлн. долл., а биржи Шэньчжэня – до 0,87 трлн. долл.² По этому показателю биржа Шанхая вошла в число шести крупнейших бирж мира.

В целях сохранения контроля над государственной собственностью и предотвращения стихийного перехода активов к частным, в том числе иностранным инвесторам, в Китае было введено в обращение несколько типов акций, которые рассчитаны на разные категории инвесторов. Прежде всего выделяются акции типа «А» («А»-акции), которые выпускаются китайскими компаниями на национальных фондовых биржах и

изначально реализовывались только за юани исключительно китайским инвесторам. При этом вплоть до 2005 года порядка 70% этих акций было запрещено к открытой продаже на рынке, оставаясь в собственности государственных организаций.

Для продажи иностранным инвесторам с 1992 года стали выпускаться акции типа «В» («В»-акции), которые реализовываются за иностранную валюту на фондовых биржах Китая. До 2001 года эти акции предназначались только иностранным инвесторам и не были доступны местным инвесторам. Всего к концу 2008 года 109 китайских компаний, включая ряд крупнейших промышленных и банковских корпораций, выпустили 10,7 млрд. акций типа «В», сумев привлечь за счет этого 8,1 млрд. долл.

Кроме этого существуют разновидности акций китайских компаний, предназначенных для размещения на международном рынке ценных бумаг. Так, на фондовой бирже Гонконга выпускаются акции типа «Н» («Н»-акции), на фондовой бирже Сингапура – «S»-акции, Нью-Йорка – «N»-акции и т.д. В реальной практике к категории акций как таковых относятся только «Н»-акции, обращающиеся на фондовой бирже Гонконга, т.к. китайские компании непосредственно участвуют здесь в листинге. В других же случаях, в частности в Нью-Йорке, размещаются не акции, а депозитарные расписки, выпускаемые известными зарубежными банками на акции китайских компаний-эмитентов. Такой способ позволяет китайским компаниям выходить на международный рынок ценных бумаг, минуя сложную процедуру регистрации на зарубежных фондовых рынках. В 2007 году компаниями, выпустившими акции типа «Н» было привлечено 12,6 млрд. долл., однако в связи с развитием глобального кризиса в следующем 2008 году этот показатель сократился на 64%

и составил 4,5 млрд. долл., из которых 3,8 млрд. было аккумулировано за счет первичного размещения. В целом же к концу 2008 года 153 китайских компании прошли листинг на зарубежных биржах, аккумулировав таким образом 112,2 млрд. долл. Из них 110 компаний осуществили эмиссию на фондовой бирже Гонконга, остальные – на фондовых биржах Нью-Йорка, Лондона и Сингапура.³ Зарубежное размещение является важным каналом привлечения иностранных инвестиций.

Помимо акций китайских компаний, основными инструментами китайского фондового рынка являются также казначейские и корпоративные облигации, на долю которых приходится около половины биржевого оборота. Казначейские облигации выпускаются для решения задач бюджета центрального правительства. Правила их регулирования определяются Законом о бюджете КНР и Законом о казначейских облигациях КНР. В 2009 году выпуск государственных казначейских обязательств составил 855,8 млрд. юаней.⁴ На Шанхайской бирже было представлено 199 разновидностей облигационных продуктов, включая 77 типов казначейских обязательств. Основная часть государственных казначейских обязательств (свыше 75%) реализуется институциональным инвесторам на межбанковском рынке облигаций и фондовом рынке, остальная часть продается индивидуальным вкладчикам за наличный расчет в банках. В связи с высокой степенью надежности государственные обязательства пользуются высоким спросом у институциональных инвесторов и населения страны. В 2008 году общий объем государственных облигаций составил свыше 7 трлн. юаней. Оборот китайского рынка облигаций составил 98,2 трлн. юаней, показав рост на 51% по сравнению с предыдущим годом.⁵ В отличие от рын-

ка акций, рынок облигаций Китая, особенно государственных бумаг, в условиях мирового кризиса последовательно развивался. Шанхайский индекс казначейских обязательств в начале года открылся на отметке 110.92 пункта и закрылся в конце года на отметке 121.30 пунктов, увеличившись таким образом на 16,9%.

Наряду с государственными ценными бумагами к концу 2000-х годов получили достаточно широкое распространение выпуск корпоративных облигаций, причем как государственных предприятий, так и компаний негосударственных форм собственности. В соответствии с существующими в Китае правилами, выпуск корпоративных облигаций осуществляется на основе специальных государственных квот, которые распределяются Госсоветом КНР между секторами экономики. Исходя из этих квот, Госкомитет КНР по реформе и развитию распределяет квоты между отдельными предприятиями. Согласно существующим в настоящее время правилам, размер каждой отдельной эмиссии не должен превышать 40% стоимости активов компании-эмитента, причем средние размеры прибыли за последние три года должны соответствовать размерам суммы, необходимой для погашения ежегодной части основного долга и процентов по нему. Сроки погашения корпоративных обязательств составляют от одного года до пятнадцати лет при уровне купонного дохода в 3-5%, причем доходность этих облигаций не может быть выше доходности государственных казначейских обязательств больше, чем на 50%. Поскольку эмиссионная активность предприятий строго регулируется государственными органами управления и контроля, то эмитентами являются, в основном, крупные предприятия, включая государственные энергетические, транспортные и коммуникационные компа-

нии. Объем непогашенных бондов в 2008 году составил около 50% ВВП, что было существенно меньше аналогичного показателя Сингапура (76,3%) и Республики Кореи (87,9%), однако по динамике роста рынок облигаций Китая превосходил эти страны. Вместе с тем, по размеру торговли облигациями китайский рынок пока значительно отстает от них. Так, в 2009 году объем торгов бондами на фондовой бирже Шанхая составил 56,7 млрд. долл., что в 8 раз меньше показателя Кореической фондовой биржи.⁶

Существующие в настоящее время требования к надежности и кредитному рейтингу компаний, осуществляющих выпуск облигаций, а также высокий налог на доход по корпоративным облигациям (от которого освобождены казначейские бонды) существенно сужает рынок корпоративных облигаций. Вместе с тем в условиях мирового кризиса, когда упала капитализация и сократились объемы торговых на рынке акций, рынок корпоративных облигаций (также как и рынок казначейских бумаг) продемонстрировал рост. В 2008 году индекс корпоративных бондов Шанхайской биржи, отрывшись в начале года на отметке 113.27 пунктов, к концу года достиг уровня в 132.64 пункта, увеличившись на 17,1%. В 2009 году оборот торгов корпоративными облигациями на Шанхайской бирже увеличился на 9,5%.⁷ Такая ситуация, когда в условиях падения рынка акций инвесторы меняют структуру портфелей в пользу долговых обязательств, каковыми являются облигации, представляет собой вполне типичную картину для рынков развитых стран. Однако для Китая это является достаточно новым опытом, который несомненно даст толчок развитию рынка корпоративных долговых инструментов. По мнению Я.М. Бергера, главными двигателями рынка корпоративных долговых бумаг станут страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды.

До последнего времени Государственный фонд социального страхования, который имел право размещать в корпоративных облигациях до 10% своих активов вообще не использовал этой возможности. Кроме этого привлечение иностранных институциональных инвесторов, в отношении которых в последнее время Китаем проводится либерализация условий деятельности на рынке облигаций, также приведет к последовательному развитию этого сегмента рынка.⁸

Основными каналами распространения облигаций являются межбанковский рынок, биржевой рынок и так называемый «рынок через прилавок», который осуществляют коммерческие банки. В 2008 году из общей суммы оборота рынка облигаций (98,2 трлн. юаней) около 97% приходилось на межбанковский рынок, 2,5% - на биржевой рынок и 0,5% - на «рынок через прилавок» соответственно.⁹ Более 75% непогашенных облигаций находится в руках крупных государственных коммерческих банков, страховых компаний, кредитных кооперативов, которые держат эти облигации вплоть до погашения. Поэтому на вторичном рынке торгуется не более 5-6% непогашенных облигаций, что предопределяет достаточно низкую ликвидность этого рынка.

Помимо рынка акций, государственных и корпоративных облигаций, в Китае начиная с 2005 года развивается рынок варрантов – сертификатов, которые дают право его собственникам сделать подписку на определенное количество ценных бумаг предприятия по заранее определенной цене и за период между двумя датами. Варрант по сути представляет собой опцион, позволяющий купить или продать ценные бумаги по фиксированной цене в определенные сроки. Варранты стали использоваться в Китае в связи с началом реформы так называемых неторгуемых паке-

тов акций, находящихся в собственности государства и трудовых коллективов и не подлежащих свободной продаже на рынке. С начала первого выпуска варрантов, осуществленного ведущим в своей отрасли Баошаньским металлургическим комбинатом в августе 2005 года, к концу 2008 года на рынок было осуществлено 54 выпуска такого рода финансовых инструментов. Оборот рынка варрантов Китая составил в 2008 году 6,97 трлн. юаней, что было на 10,4% меньше показателя 2007 года. Общая рыночная капитализация рынка варрантов сократилась с 47,7 трлн. юаней в конце 2007 года до 17,2 трлн. долл. в конце 2008 года.¹⁰ В настоящее время к выпуску этих бумаг допускаются только компании с очень высоким кредитным рейтингом и степенью надежности.

Начиная с 2001 года в Китае стал развиваться рынок товарных фьючерсов. В январе 2008 года были выпущены первые фьючерсы на золото, положившие начало развитию рынка фьючерсов на металлы. Всего к началу 2009 года было выпущено 17 такого рода инструментов, включая фьючерсы на металлы, нефть, продукцию сельского хозяйства и химические товары. Общий оборот китайского рынка товарных фьючерсов в 2008 году составил 71,9 трлн. юаней, увеличившись на 75,5% по сравнению с предыдущим годом. По мнению китайских экспертов, рынок товарных фьючерсов в обозримом будущем будет играть очень важную роль в деле развития национальной экономики¹¹.

В целом необходимо отметить, что хотя к настоящему времени роль фондового рынка в Китае существенно меньше той роли, которую он играет в развитых странах, его доля в финансировании компаний за период 2001-2008 годов увеличилась с 9,5 до 22%.

Важным направлением развития фондового рынка Китая в последнее десятилетие является

постепенное развитие сотрудничества с иностранными инвесторами. Согласно обязательствам, взятым Китаем при вступлении в ВТО в 2001 году, в стране последовательно осуществлялась либерализация деятельности иностранных финансовых институтов, включая операции на фондовом рынке. В качестве важнейших таких обязательств были выделены следующие: иностранные инвестиционные компании должны получить право напрямую без участия китайских посредников осуществлять операции с акциями типа «В»; представители иностранных специализированных финансовых институтов должны могут являться специальными членами фондовых бирж Китая; в целях участия в управлении местных инвестиционных фондов иностранные компании могут создавать совместные предприятия с долей участия до 49%; в целях осуществления андеррайтерской деятельности с акциями типа «А», осуществления брокерских операций с акциями типа «В» и «Н», а также брокерской деятельности с казначейскими и корпоративными облигациями иностранные специализированные институты могут создавать совместные компании с долей своего участия не превышающего одной трети уставного капитала. Все эти требования были выполнены в течение трех-семи лет после вступления в ВТО согласно графику, выработанному Рабочей группой этой организации.

В соответствии с принятыми обязательствами в конце 2002 года Госкомитет КНР по экономике и торговле, китайская комиссия по регулированию фондового рынка (China Securities Regulatory Commission, CSRC) совместно с Министерством финансов приняли ряд нормативных положений, регулирующих порядок приобретения иностранными инвесторами китайских предприятий, а также ценных бумаг, которые торгуются на фондовом рынке. Со-

гласно действующему в КНР законодательству, иностранные компании допускаются к операциям с ценными бумагами только в составе совместных предприятий, где иностранная доля в зависимости от вида деятельности составляет от 33% до 49%. В целях организации регулируемого допуска на национальный фондовый рынок зарубежных инвесторов была введена специальная категория «квалифицированных иностранных институциональных инвесторов» (Qualified Foreign Institutional Investors, QFII). Иностранные компании, имеющие такой статус получили право приобретать на внутреннем рынке акции типа «А», номинируемые в национальной китайской валюте и котируемые на биржах Китая, которые ранее могли покупать только граждане КНР. Одновременно акции категории «В», размещаемые в американских долларах на Шанхайской бирже и гонконгских долларах на бирже Шэньчжэня, изначально предназначенные для иностранных инвесторов стали доступны китайским инвесторам, покупающим их за иностранную валюту.

В категорию квалифицированных иностранных институциональных инвесторов могут входить управляющее компании, банки, страховые и брокерские компании, которые удовлетворяют следующим требованиям:

- управление активами на сумму не менее 10 млрд. долл. и оплаченным уставным капиталом не менее одного млрд. долл., а также работа по профилю не менее пяти лет для управляющих компаний и не менее тридцати лет для брокерских и страховых компаний;

- иностранные банки, предполагающие работать на китайском фондовом рынке должны входить в число ста ведущих мировых кредитных организаций по объему основного капитала. Регулирующими органами Китая ежегодно выделяется квота для инвестиций квалифи-

цированными иностранными инвесторами, которая до 2004 года составляла 1,7 млрд. долл., в 2004 - 4 млрд. долл., в 2006-2007 годах - 10 млрд. долл., а в 2008-2009 годах - 20 млрд. долл., а в настоящее время рассматривается вопрос об увеличении этой квоты до 30 млрд. долл. К началу 2009 года Китай предоставил статус квалифицированных иностранных инвесторов 76 иностранным финансовым компаниям, на каждую из которых устанавливается определенная квота. Наиболее высокий лимит был установлен для швейцарского банка UBS (800 млн. долл.), далее шли Deutsche Bank (400 млн. долл.) и Merrill Lynch (300 млн. долл.). Иностранные инвесторы должны открывать в китайских банках специальный счет в юанях, который используется как депозитарий активов фонда. Акции приобретаются через китайские брокерские компании. Установлены специальные квоты на покупку иностранными инвесторами акций китайских эмитентов: не более 10% акций одного китайского эмитента одним иностранным инвестором и не более 20% акций одного китайского эмитента всеми иностранными инвесторами.

До либерализации рынков акций «А» и «В» портфельные иностранные инвестиции направлялись, в основном, в акции отмеченной выше специальной категории «Н», которые котируются на Гонконгской фондовой бирже и номинируются в гонконгских долларах. Формально Гонконгская биржа является китайской, т.к. с 1997 года Гонконг перешел под юрисдикцию КНР. Однако согласно совместной китайско-британской декларации и основному Закону Гонконга, территории предоставляется большая самостоятельность на период как минимум пятидесяти лет в рамках курса «одна страна-две системы». Гонконг сохраняет за собой полный контроль за законодательной, фи-

нансовой, торговой и таможенной системой. Все законы, регулирующие фондовый рынок Гонконга заимствованы из британского права, и организация этого рынка традиционно ориентирована на зарубежных инвесторов. Поэтому формально этот рынок является китайским, но фактически – международным, который в определенной степени связан с китайским континентальным рынком. Эта связь выражается в том, что в последние годы возрастающее число китайских компаний получают листинг на Гонконгской бирже, благодаря чему резко возросли ее объемы торгов. Для китайских континентальных компаний представляется особенно привлекательным вариантом размещения получение двойного листинга – на одной из континентальных бирж и в Гонконге. Согласно действующим требованиям, пройти процедуру двойного листинга могут лишь компании, планирующие привлечь не менее одного млрд. долларов, т.е. размещение на этой бирже доступно только для крупных компаний. Самым крупным IPO, в ходе которого использовался механизм двойного листинга, стало размещение Промышленно-торгового банка Китая в 2007 году, в ходе которого этот крупнейший банк Китая смог привлечь более 19 млрд. долларов.

В Гонконге действует своя классификация для акций из континентального Китая. Помимо бумаг типа «Н», которые имеют двойной листинг, существуют так называемые «Red Chips» или «красные фишки», представленные бумагами китайских компаний, имеющими листинг только в Гонконге, а активы бизнеса на материке. В последние годы доля этих типов бумаг в капитализации Гонконгской биржи увеличилась и достигла 55% в 2008 году. По мнению российских фондовых аналитиков, гонконгский рынок Н-акций и так называемых «красных фишек» представляет собой возмож-

ность вложить средства в китайский фондовый рынок.¹²

Размещение акций предприятий Китая в Гонконге и на других внешних рынках происходит как в прямой, так и косвенной форме. Прямое размещение предполагает, что китайская компания-эмитент как китайское юридическое лицо от своего имени выпускает акции, поступающие во внешний биржевой оборот. При этом компания проходит через сложную процедуру юридической и финансовой адаптации к международным требованиям. При косвенном размещении осуществляется эмиссия акций гонконгских или других зарубежных компаний, аффилированных с компаниями КНР, либо покупка китайскими компаниями зарубежных акционерных обществ, бумаги которых находятся в биржевом обороте. Такие операции не поощряются китайскими властями, т.к. лишены необходимости прозрачности и сложно контролируются. Вместе с тем они позволяют избежать сложных бюрократических процедур внутри Китая и в результате характеризуются быстротой выхода на внешний рынок. Отдельной формой размещения акций китайских эмитентов на зарубежных биржевых площадках являются депозитарные расписки, представляющие собой производные ценные бумаги на эти акции, выпускаемые крупными иностранными банками. Согласно данным Китайской комиссии по ценным бумагам, к концу 2008 года свыше 800 зарубежных компаний, аффилированных с компаниями Китая были включены в листинг зарубежных фондовых бирж, включая биржу Гонконга (465), Нью-Йоркскую фондовую биржу (44), НАСДАК (76), Лондонскую фондовую биржу (64) и биржу Сингапура (150).¹³

Дополнительные возможности привлечения иностранных портфельных инвесторов в последние годы открываются в связи с реформой внутреннего рынка акций. Как уже отмечалось, в

Китае в настоящее время существуют два вида акций: рыночные, которые свободно обращаются и так называемые нерыночные, т.е. не торгуемые на фондовых биржах, которые принадлежат государству, предприятиям и трудовым коллективам. С 2005 года стала проводиться замена неторгуемых акций государственных компаний, которые имели листинг на китайских биржах на торгуемые акции типа «А». В 2005-2008 годах преобразования были проведены в более, чем в 1250 компаний из 1360 имевших листинг, что составило свыше 80% капитализации рынка акций. Одновременно были сняты некоторые ограничения на первичное размещение акций, что вызвало волну IPO и способствовало росту рынка акций. Именно во многом благодаря этому совокупная рыночная капитализация Шанхайской и Шэньчжэньской бирж уже к середине 2007 года достигла 2,3 трлн. долл., обогнав по этому показателю Гонконгскую биржу (1,7 трлн. долл.).

Преобразование неторгуемых акций в торгуемые способствовало не только количественному росту рынка акций, но и его качественному развитию. До этих преобразований существенно расходились интересы владельцев двух видов акций: в то время как держатели неторгуемых акций стремились наращивать чистые активы, владельцы торгуемых акций были заинтересованы в повышении их стоимости. При этом последние не имели возможности влиять на управление компанией. С отказом от неторгуемых акций начал действовать рыночный механизм ценообразования, что стимулировало потоки инвестиций в наиболее прибыльные компании. В результате стала повышаться эффективность размещения ресурсов и уменьшается концентрация акций в руках крупных акционеров.

Одним из важных шагов, осуществленных после вступления в ВТО и направленных на либе-

рализацию законодательства, регулирующего деятельность иностранных инвесторов на внутреннем рынке капиталов, стало Положение о слияниях и поглощениях между китайскими и иностранными компаниями, принятое в 2003 году (дополненное в 2006 году) совместно Министерством коммерции КНР, Госкомитетом по управлению государственным имуществом и Комиссией по контролю за рынком ценных бумаг. Согласно данному Положению иностранные компании могут осуществлять слияния с китайскими компаниями, полностью или частично выкупая его акционерный капитал или активы. В целях предотвращения монополизации рынка компаниями, образующимися на основе трансграничных сделок по слиянию-поглощению властями КНР предусмотрено, что такого рода сделки подлежат специальному контролю в случаях, когда в течение года поглощается свыше 10 предприятий одинакового профиля или совершение такой сделки приводит к контролю не менее 20% соответствующего сегмента китайского рынка. Разрешается осуществлять такого рода сделки путем обмена акциями между китайскими и иностранными партнерами. Данные меры направлены на то, чтобы придать дополнительный импульс притоку иностранных инвестиций в Китай и при этом направить их в приоритетные проекты проводимой реструктуризации государственных предприятий. Объемы трансграничных операций на китайском рынке слияний и поглощений составили 34,5 млрд. долл. в 2004 году, 61,9 млрд. долл. в 2006 году и 89,7 млрд. долл. в 2008 году. По оценкам зарубежных экспертов, реализация широкомасштабной программы реструктуризации китайских государственных предприятий может иметь следствием увеличения рынка слияний-поглощений в 10-15 раз.¹⁴

В связи с расширением в последние годы рынка транс-

граничного рынка слияний и поглощений, в Китае возникает озабоченность относительно возможного захвата крупнейшими зарубежными ТНК ведущих национальных предприятий и монополизацией ими многих сегментов внутреннего рынка. Такого рода опасения не лишены оснований. В частности, «Майкрософт» монополизировала свыше 90% рынка программного обеспечения, компания «Кодак» - свыше 50% рынка фотоматериалов и т.д. В этих условиях правительством КНР декларируется решимость защищать национальных производителей и экономическую безопасность страны. Разработан пакет мер, направленных на усиление контроля за сделками по слиянию-поглощению с участием иностранных инвесторов в наиболее важных отраслях китайской экономики. Речь однако идет не создании тепличных условий для национальных компаний, а о необходимости их подготовки к конкурентной борьбе с более сильными зарубежными конкурентами.

В целом можно констатировать, что несмотря на негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса, повлекшего за собой снижение капитализации китайского фондового рынка и падение биржевых индексов, данный сегмент экономики КНР имеет огромный потенциал развития, который определится, прежде всего, перспективами роста экономики и дальнейшего реформирования госпредприятий в целях повышения эффективности их функционирования. Значительно возросший за последнее десятилетие интерес со стороны иностранных инвесторов, либерализация условий деятельности на китайском фондовом рынке для зарубежных институциональных инвесторов позволяют предположить существенное увеличение роли этого рынка в качестве источника привлечения иностранных инвестиций.

Литература

1. Бергер М.Я. Экономическая стратегия Китая. М., ИДВ РАН, 2009
2. Эксперт № 36, 05.06.2007
3. Carl E. Walter, Fraser J.T. Howie. Privatizing China: Inside China's Stock Market, N.Y. 2008
4. China Securities Regulatory Commission (CSRC) Annual Report, 2008
5. World Federation of Exchanges 2009 Annual Report
6. Синьхуа 08.07.2010
7. <http://www.chinabond.com.cn>

Ссылки:

- 1 China Securities Regulatory Commission (CSRC) Annual Report 2008, p.15.
- 2 WFE (World Federation of Exchanges) 2009 Annual Report and Statistics, p.58
- 3 CSRC Annual Report 2008, p.15
- 4 <http://www.chinabond.com.cn>
- 5 Там же
- 6 WFE (World Federation of Exchanges) 2009 Annual Report and Statistics, p.142
- 7 Ibid, p 143

- 8 Бергер М.Я. Экономическая стратегия Китая. М., ИДВ РАН, 2009. с.254
- 9 CSRC Annual Report 2008, p.16.
- 10 Ibid, p.17
- 11 Синьхуа 08.07.2010
- 12 Эксперт, №36, 5 июня 2007, с.14
- 13 CSRC Annual Report 2008, p.15
- 14 Carl E. Walter, Fraser J.T. Howie. Privatizing China: Inside China's Stock Market, John Wiley & Sons, Inc, NJ, 2008, p. 255.

Методические подходы к оценке конкурентной среды на региональных продовольственных рынках

Ганиев Руслан Ильшатovich,
соискатель НОУ ВПО «Академии управления «ТИСБИ»,
e-mail: ksv1002@mail.ru

В статье рассматриваются основные условия формирования методического подхода к исследованию конкурентной среды на региональном продовольственном рынке, влияние на них факторов, формирующих конкурентную среду на локальных продовольственных рынках, предлагает алгоритм построения методики оценки конкурентной среды на основных сегментах продовольственного рынка региона.

Ключевые слова: конкурентная среда, продовольственный рынок, методические подходы, факторы производства, алгоритм, оценка уровня конкурентоспособности, модель конкурентоспособности.

Methodical approaches to the study of competitive atmosphere on regional food markets

Ganiev Ruslan Ilshatovich

The article discusses the main terms of methodical approach formation to the study of competitive atmosphere on the regional food market, its influencing factors that form a competitive atmosphere on regional food markets and proposes the algorithmic methodology of competitive level construction of regional food market segments.

Keywords: competing environment, food market, methodical approaches, production factors, algorithm, competitiveness level estimation, competitiveness pattern

Анализ методических подходов к исследованию конкурентной среды на региональных продовольственных рынках базируется на исследовании особенностей функционирования продовольственных рынков как системы отраслевого хозяйствования, специфики спроса и предложения на рынке продовольствия.

По мнению специалистов в области сельской экономики [1,2,3,4], эти особенности обусловлены, прежде всего, особенностями продовольственной продукции, заключающимися в ее незаменимости, краткосрочности хранения, относительной однородности, а также постоянстве ассортимента продовольственных товаров, что формирует специфические виды маркетинговой политики и конкуренции, основанные на невозможности использования методов диверсификации продукции и ценовой конкуренции.

При выборе результирующих показателей оценки конкурентной среды на региональных продовольственных рынках необходимо учитывать ряд специфических особенностей исследуемой отрасли. Специфические особенности продовольственной продукции определяют место производителей продовольствия в технологической цепочке их производства как отрасли сырьевого характера. Так, отдаленность производителей продовольственного сырья от конечных потребителей готовых продуктов, а также наличие развитой системы посредников не позволяет производителям оказывать ценовое воздействие на спрос, который имеет, в свою очередь, также ряд специфических особенностей.

Кроме того, физиологические нормы потребления тех или иных продуктов питания обуславливают и физиологические границы производства этих продуктов в рамках национального спроса. Физиологическая продовольственная корзина каждой семьи, как правило, заранее определена и может изменяться только в связи с факторами, обусловленными соотношением доходов и цены. Поэтому уровень насыщения продовольственного рынка теми или иными группами товаров имеет существенное значение для маркетинговой политики продовольственных компаний, выражающейся в дифференциации или пролиферации продовольственной корзины.

Необходимо также помнить, что продовольственный рынок характеризуется низкой эластичностью [1,2] по отношению к цене на продукты и доходы домашних хозяйств. Так, коэффициент эластичности спроса по доходу как отношение изменения объема спроса к изменению уровня потребительских доходов, свидетельствует о взаимосвязи спроса и доходов покупателей. Если рост доходов сопровождается ростом спроса, то можно констатировать улучшение качества продуктов питания, форм торговли, увеличение удельного веса экологически чистых продуктов. Однако, увеличение спроса на продукты питания может быть обусловлено также и деятельностью перерабатывающих отраслей и торговли, когда он связан с улучшением упаковки, что не приносит дополнительных доходов производителям сырья для продовольствия.

Таким образом, большинство продуктов питания находятся в секторе отрицательной эластичности по отношению к цене. Положительная эластичность спроса к цене отмечается только по группам товаров низшего качества, а также по престижным и модным

товарам, что крайне редко встречается в группах продовольственных товаров.

Не менее важными факторами формирования структуры предложения на продовольственном рынке являются [1,5,6] сезонность сельскохозяйственного производства, большая зависимость от внешней среды, зональная специализация, длительность производственного цикла и его зависимость от биологических особенностей жизненного цикла растений и животных, территориальная распространенность. Все это приводит к тому, что предложение отдельных групп продовольственных товаров, прежде всего, сырьевой направленности носит сезонный (циклический), нестабильный и зональный характер. Поэтому, в связи с тем, что эластичность предложения на продовольственном рынке является положительной величиной, то доход производителя и цена реализации изменяются в одном направлении.

В связи с этим, на уровень и эластичность предложения влияет динамика цен на сельскохозяйственные ресурсы. Рост цен на них ведет закономерно к снижению объемов производства и предложения, и наоборот. Так, рост цен на удобрения может вызвать сокращение предложения соответствующих сельскохозяйственных культур. Однако связь между ценами на ресурсы и предложением соответствующей продукции в долгосрочном периоде имеет не столь прямолинейный характер. Снижение предложения данного продукта вследствие роста цен на производственные ресурсы может вызвать неудовлетворенный спрос и повышение цены реализации, что в свою очередь, может повлечь рост цен на ресурсы, так как спрос на ресурсы является производным от спроса на продукцию.

Как известно из теории конкуренции и конкурентных отношений существует четыре свой-

ства экономической среды региона, формирующих конкурентную среду на локальных, в том числе и продовольственных рынках:

- факторы производства (базовые факторы);
- факторы спроса;
- факторы воздействия родственных и поддерживающих отраслей;
- факторы стратегии и структуры компаний, конкурирующих на данном рынке.

Необходимо отметить, что каждый элемент этой группы факторов взаимосвязан между собой и относительно влияет друг на друга как по горизонтали, так и по вертикали, когда проявляется взаимосвязь элементов иерархии структуры отраслевой конкуренции. Как известно, базовые факторы являются основными при оценке регионального конкурентного преимущества, методики оценки которых достаточно широко известны.

Второй группой факторов, формирующих региональные конкурентного преимущества применительно к продовольственному рынку, являются уровень платежеспособного спроса на внутреннем региональном продовольственном рынке на товары и услуги, предлагаемые предприятиями его отраслей, размещенных как внутри, так и вне рынка. При этом в условиях относительного равенства в доступности рыночных регуляторов в виде ценовых механизмов и платежеспособности населения на рынке продовольствия конкурентных преимуществ добьется та компания, которая будет иметь более точные и оперативные данные о платежеспособном спросе и потребностях покупателей, по сравнению с другими компаниями независимо от их территориальной и отраслевой принадлежности.

Иначе говоря, относительно большой и диверсифицированный объем регионального продовольственного рынка может служить конкурентным преимуществом, так как стимули-

рует потребительский спрос, уровень его платежеспособности и инвестиционную привлекательность. В то же время, немаловажное значение имеет уровень темпов роста спроса на продовольственном рынке для достижения конкурентного преимущества, так как при быстром растущем продовольственном рынке у инвесторов появляется уверенность, что инвестиции в новые технологии и увеличение объемов производства будут вознаграждены, что может выступать существенным стимулом роста технологических и организационно-экономических инноваций у производителей продуктов питания.

Третьей группой факторов, воздействующих на региональные преимущества продовольственного рынка, является степень присутствия в регионе предприятий отраслей-поставщиков или смежных отраслей, участвующих в формировании цепочки создания добавленной стоимости на региональном продовольственном рынке. Это предприятия сектора инфраструктуры рынка продовольствия, когда высокая или низкая конкурентоспособность отраслей-поставщиков либо дает, либо не дает конкурентные преимущества участникам рыночных отношений в данной сфере. Наличие конкурентоспособных предприятий отраслей-поставщиков создает для потребляющих отраслей пищевой промышленности региона ряд таких преимуществ как оперативный доступ к материальным, финансовым, трудовым и информационным ресурсам продовольственного рынка и относительно высокую эффективность их использования. Немаловажное значение здесь имеет формирование и поддержание устойчивых и долгосрочных производственных связей, в которых сетевые и оптовые поставщики, обладая более высоким уровнем конкурентоспособности вытесняют местные продовольственные компании за счет более передовых



Рис. 1. Алгоритм построения методики оценки уровня конкурентоспособности сегментов продовольственного рынка региона

и эффективных методов и технологий продаж, что, в свою очередь, стимулирует рост их конкурентоспособности.

Четвертой группой факторов формирования конкурентоспособности на продовольственном рынке, является дееспособность и адекватность рыночной стратегии производителя и продавца продуктов питания условиям, тенденциям и закономерностям развития конкуренции на том или ином сегменте продовольственного рынка. Даже внутри продовольственного рынка конкурентные стратегии компаний, специализирующихся на том или ином продукте или сегменте продовольственного рынка, существенно отличаются друг от друга методами и способами использования рыночных и нерыночных инструментов конкурентной борьбы.

Исходя из этого, основными принципами стратегии конкурентоспособности и методами управления потенциалом конкурентоспособности компании на продовольственном рынке, с помощью которых удается выявить дополнительные источники конкурентных преимуществ, являются:

- конкурентное преимущество, проистекающее из улучшения технологии, внедрения новшеств. Стратегически новшества могут касаться любого вида деятельности, связанного с производством продукта. Новые технологии способствуют закреплению сравнительных преимуществ, т.к. снижают издержки производства и цены на продукцию, повышают ее качество. Разработка новых продуктов лежит в основе борьбы за рынок, привлечения потребителей и торговых партнеров;

- конкурентное преимущество зачастую создается в рыночных нишах, к которым крупные конкуренты не проявляли интереса в силу их незначительной прибыльности и малой емкости на момент освоения;

- конкурентное преимущество поддерживается благодаря постоянным улучшениям, что требует постоянных вложений в новые разработки, иначе говоря, долгосрочные стратегии расширения конкурентных преимуществ более долговечны, нежели стратегии, основанные на снижении издержек, экономии на масштабе, привлечении крупных капиталовложений.

Анализ теоретических положений позволяет предложить алгоритм построения методики оценки уровня конкурентоспособности сегментов продовольственного рынка региона, включающий в себя семь последовательных этапов, где на начальной стадии предстоит выбрать результирующий показатель влияния совокупности исследуемой группировки исходя из приведенных выше факторов, затем вычисление классификационных признаков и группировка сегментов продовольственного рынка по типам и видам конкурентной среды и, наконец, построение моделей конкурентоспособности по каждому сегменту продовольственного рынка на основе выделенных групп показателей конкурентоспособности, изменение которых в наибольшей степени влияет на величину результирующего показателя.

Алгоритм построения методики оценки уровня конкурентоспособности сегментов продовольственного рынка региона предлагается построить в следующем порядке (см. рис. 1).

При этом необходимо помнить, что значимость конкурентных преимуществ ограничена во времени [7]. По мере распространения и освоения передового опыта снижается уровень дополнительного дохо-

да, который эти преимущества способны приносить. Для сохранения достигнутого уровня конкурентоспособности процесс формирования преимуществ должен стать непрерывным. Причем сроки разработки и внедрения инноваций должны соответствовать темпам диффузии нововведений. Следовательно, конкурентоспособность это не только экономическое явление, но и процесс непрерывного поиска инноваций, совершенствующих сам продукт, его производство и распределение.

Кроме того, конкурентоспособность представляет собой обобщающий критерий эффективности функционирования предприятия, поскольку от достигнутого уровня конкурентоспособности в решающей степени зависят возможности его выживания и развития. Вместе с тем она напрямую зависит от количества, качества и темпов развития элементов, процессов и взаимосвязей, образующих предприятие как экономическую систему. Таким образом, конкурентоспособность не может не рассматриваться как важнейший системообразующий признак, ориентируясь на который экономическая система должна формироваться и

совершенствоваться.

Как известно различные регионы наделены в различной степени факторами производства. Наличие конкурентного преимущества на основе факторов производства зависит как от их физического наличия, так и от уровня эффективности их использования. Поэтому, наличие и умение использовать факторы более высокого уровня, позволяет получать и конкурентные преимущества более высокого порядка, а степень специализации этих факторы создают более долговременную основу для развития соответствующих конкурентных преимуществ на том или ином сегменте продовольственного рынка. К таким условиям специализации можно отнести формирование и развитие кластерных образований в системе АПК, развитие региональной базы, отражающей специфику региональных продовольственных предпочтений. При этом государственные органы должны сконцентрировать внимание на формировании и развитии воспроизводственных процессов в структуре основных (базовых) факторов роста, в то время как развитие специализированных и специфических факто-

ров (инфраструктурных) должны быть предметом исключительно государственно-частного партнерства.

Литература

1. Краснов А.В. Сельскохозяйственные рынки. – Казань.: Изд-во «Фэн» АН РТ, 2010. – 332 с.
2. Узун В.Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность. М.: Росинформагротех, 2005. С. 97-99.
3. Ушачев И. Сельское хозяйство: приоритетно-целевой принцип развития. // Экономист. 2009. №7. С. 18-25.
4. Беспехотный Г. Новые механизмы приоритетного развития сельского хозяйства // Экономист. 2008. №7. С. 90-96.
5. Алтухов А.И. Продовольственная безопасность как фактор социально-экономического развития страны / Экономист. 2008. №5. С. 33-44
6. Шутьков А.А. Повысить уровень продовольственной безопасности // Экономика сельского хозяйства России. 2008. №4. С.31.
7. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: Новости, 2000. – 256 с.

Роль региональных институтов развития в устойчивом развитии региона

Торик Анастасия Борисовна, соискатель, соискателначальник отдела кредита и инвестиционных проектов ОАО «Инвестиционное агентство», nastasya_torik@mail.ru

В работе рассмотрены отдельные теоретические и практические вопросы обеспечения устойчивого развития региона через региональные институты развития, описаны основные принципы управления развитием региона, представлены предложения по повышению устойчивости развития региона.

Ключевые слова: Устойчивое развитие; Экономика региона; Региональный институт развития.

The article deals with some theoretical and practical issues of ensuring sustainable development of the region through regional development institutions, describes the basic principles of management development in the region, presents proposals to enhance the stability of the region.

Keywords: Sustainable development; The region's economy; Regional Development Institute.

1. Понятие и определения устойчивого развития

Экономика Российской Федерации переживает непростой период восстановления послекризисной ситуации, когда формирование новых механизмов модернизируемой экономики должно происходить на фоне стабилизации экономического развития всей социально-экономической структуры регионов. Остроту проблеме устойчивого развития РФ придает формирование многих дестабилизирующих факторов развития, неустойчивость стала характерной чертой функционирования экономических систем всех уровней, усиливается дезинтеграция и поляризация регионов Российской Федерации по уровню социально-экономического развития. При этом отсутствует адекватная этим процессам институционально-правовая среда, способствующая обеспечению экономической безопасности, эффективному управлению устойчивым развитием подсистем национальной экономики. При всей разработанности проблем устойчивости остается много спорных, нерешенных вопросов, что обусловлено не только динамичностью и многогранностью данной проблемы, но и достижением критического уровня во взаимодействии человеческой цивилизации с окружающей средой.

В связи с этим особый интерес приобретает понятие «устойчивого развития». Широкая распространение концепция устойчивого развития получила от Brundtland-комиссии, которая увязала понятия «развития» и «экологии» в единое целое. В публикации «Наше общее будущее», известный как отчет комиссии Брунтланд, устойчивое развитие определено как «развитие, которое обеспечивает нужды современного поколения, не подвергая угрозе жизненные потребности будущих поколений». В мировом сообществе начинают формироваться теоретические основы этой концепции, которые нашли свое отражение в материалах конференции в Рио-де-Жанейро. Этот термин начинает восприниматься как универсальное понятие, как новая модель развития цивилизации [1].

Осмысление проблем регионального развития началось после приобретения региональными системами экономической самостоятельности в условиях рынка. Несмотря на многочисленность работ по устойчивому развитию многие аспекты исследования этой проблемы в России остаются недостаточно разработанными. Дискуссионной является трактовка понятия «устойчивое развитие», которое рассматривается или слишком узко - внимание акцентируется преимущественно на экологической составляющей, или слишком широко - анализируется в контексте политических, экономико-социальных, экологических, культурологических, морально-этических и прочих параметров, что выводит проводимые исследования за пределы экономических проблем региона, размывая его границы.

На современном этапе концепция «устойчивого развития» в нашей стране является актуальной, т.к. в современной экономике роль регионов как субъектов экономической деятельности постоянно возрастает из-за их нелинейного, ассиметричного, волнового и циклического характера. Изменения в экономике, которые сопровождались сокращением объемов промышленного производ-

ства, падением жизненного уровня значительной части населения, критическим снижением эффективности национальной экономики повлияли на всем экономическом пространстве на хозяйственные системы регионов, в которых были подорваны основы расширенного воспроизводства, сформировались многочисленные дестабилизирующие факторы развития. Неустойчивость стала характерной чертой их состояния.

Теория и практика показали, что экологическая составляющая является неотъемлемой частью человеческого развития. В основе деятельности Международной комиссии по окружающей среде и развитию и её заключительного доклада «Наше общее будущее» была положена новая триединая концепция устойчивого (эколого-социально-экономического) развития. Всемирный саммит ООН по устойчивому развитию (межправительственный, неправительственный и научный форум) в 2002 году подтвердил приверженность всего мирового сообщества идеям устойчивого развития для долгосрочного удовлетворения основных человеческих потребностей при сохранении систем жизнеобеспечения планеты Земля. Концепция устойчивого развития во многом перекликается с концепцией ноосферы, выдвинутой академиком В. И. Вернадским еще в середине XX века [5].

Фактически речь может идти не о немедленном прекращении экономического роста вообще, а о прекращении, на первом этапе, нерационального роста использования ресурсов окружающей среды. Последнее трудно осуществить в мире растущей конкуренции, роста таких нынешних показателей успешной экономической деятельности как производительность и прибыль. В то же время переход к «информационному обществу» — экономике нематериальных потоков финансов,

информации, изображений, сообщений, интеллектуальной собственности — приводит к так называемой «дематериализации» хозяйственной деятельности: уже сейчас объемы финансовых сделок превышают объемы торговли материальными товарами в 7 раз. Новую экономику двигают не только дефицит материальных (и природных) ресурсов, но во все большей степени изобилие ресурсов информации и знаний. Удельная энергоёмкость хозяйственной деятельности продолжает снижаться, хотя общее энергопотребление пока растет.

Значительное большинство международных организаций системы ООН включило в свою деятельность существенную экологическую составляющую, ориентированную на переход к устойчивому развитию. Эксперты Всемирного банка определили устойчивое развитие как процесс управления совокупностью (портфелем) активов, направленный на сохранение и расширение возможностей, имеющихся у людей. Активы в данном определении включают не только традиционно подсчитываемый физический капитал, но также природный и человеческий капитал. Чтобы быть устойчивым, развитие должно обеспечить рост — или по крайней мере не уменьшение — во времени всех этих активов (и не только экономического роста!). Для рационального управления экономикой страны применяется та же логика, что используется для рационального управления личной собственностью [3].

В соответствии с приведенным определением устойчивого развития главным показателем устойчивости, разработанным Всемирным банком, являются «истинные темпы (нормы) сбережения» или «истинные нормы инвестиций» в стране. Принятые сейчас подходы к измерению накопления богатства не учитывают истощение и деградацию природных ресурсов,

таких как леса и нефтяные месторождения, с одной стороны, а, с другой — инвестиции в людей — один из самых ценных активов любой страны. При переходе на вычисление истинных темпов сбережений (инвестиций) этот недостаток исправляется корректировкой рассчитываемых традиционными методами темпов сбережений: в сторону уменьшения — путем оценки истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды (потеря природного капитала), и в сторону увеличения — путем учета возрастания человеческого капитала (прежде всего из-за инвестиций в образование и базовое медицинское обслуживание).

Следовательно, понятие «устойчивое развитие» весьма динамично, а основными формами устойчивого развития региона могут быть:

- абсолютно устойчивое развитие, которое достигается при отсутствии каких-либо отклонений от заданных параметров;

- потенциально - непосредственное связанное с развитием социально-экономической системы региона, предопределяющее меру ее адаптивности к воздействию изменяющихся экзогенных условий в стране;

- фактическое развитие - это то, которое достигнуто в истекшем периоде под воздействием реальных факторов на данном уровне использования имеющегося производственно-экономического потенциала в регионе [2].

Исходя из этого, зафиксировать общее представление об устойчивом развитии региона можно только на концептуальном уровне. Сам же процесс перехода на модель такого развития будет в определенном смысле перманентным, и, по сути, должен осуществляться непрерывный переход от одной версии модели к другой. При этом развитие общества по каждой из этих версий будет

представлять собой процесс устойчивого развития, удовлетворяющий требованиям текущего периода и возможности развития в будущем.

2. Устойчивое развитие региона

Очевидно, что единого, обязательного для всех регионов форм устойчивого развития быть не может. Можно лишь говорить о разработке мероприятий, помогающих обеспечить достижение определенных промежуточных целей, которые могут уточняться и видоизменяться в процессе модернизации экономики всей страны и общества в целом.

Разработка подобных моделей, а самое главное - внедрение их в жизнь, является насущной необходимостью.

Проведенные исследования показывают, что в целом ситуация для устойчивого развития изменилась в худшую сторону. Среди основных негативных тенденций, препятствующих достижению целей устойчивого развития в регионах за прошедшие годы можно выделить:

- увеличивались тенденции дешевого импорта продуктов питания в центральные регионы, на фоне усиления использования сырьевых ресурсов северных регионов и экспорта за рубеж продукции первого передела;
- возросла проблема обеспечения продовольствием, которая может быть решена только за счет внешней торговли инновационной продукцией с высокой долей НДС;
- нарастающие процессы минимизации промышленного производства в центральных регионах и падение жизненного уровня на всей территории страны;
- возросло социальное неравенство как между населением внутри региона, так и внутри страны;
- снижение финансирования охраны среды, уменьшение финансирования экологическо-

го образования всего населения значительно отстают от необходимого уровня в 2-3 % ВВП, требуемого для достижения существенного прогресса;

- за последние годы увеличились не только негативные тенденции загрязнения среды (токсичные, радиоактивные вещества, отходы, кислые дожди), но и продолжалось разрушение уязвимых экосистем, снижение всего биологического равновесия.

В сложившихся условиях модель устойчивого развития должна подразумевать достижение взаимосвязанных целей социальной, экономической и экологической устойчивости в регионе, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Мы рассматриваем устойчивость региональной экономики как способность противостоять внешним и внутренним воздействиям, сохранять стабильное равновесие, надежность и способность саморазвиваться в течение времени. Стабильное равновесие можно определить как способность системы выполнять свойственные ей функции при условии соблюдения целостности системы и финансовой устойчивости ее элементов, при обеспечении соответствующей надежности, которая является одной из важных характеристик устойчивости экономики региона как системы [7].

Региональная система, исходя из объективной реальности экономических законов, развивается циклически, основываясь на переходе из одного состояния в другое и, как известно, на хозяйственную систему региона в процессе ее функционирования постоянно воздействуют изменения внутренней и внешней среды.

К внутренним экономическим флуктуациям можно отнести изменения доходов, спроса, предложений, цен, инвестиций, инноваций, условий кредитования, производства новых товаров, курсов акций, возникнове-

ние или банкротство фирм, осуществление проектов, рост или снижение конкуренции, а также изменения информационных потоков и др.

До определенной степени региональная экономика может нейтрализовать, «гасить» флуктуации различного характера, чему способствует устойчивость ее структуры в эволюционный период, в первую очередь устойчивость экономических институтов.

В принципе влияют на экономику, воспроизводство не сами флуктуации, как утверждает ряд исследователей, а динамика факторов-ресурсов, которая порождается флуктуациями.

XX век, ставший периодом беспрецедентного роста городов и систем расселения, выявил также потребность человечества в разработке и внедрении принципов устойчивого развития в области градостроительства и территориального планирования. Соответствующая концепция получила название «устойчивое развитие территорий», подразумевающее под собой обеспечение при осуществлении градостроительной деятельности безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений [5]. В таком виде термин попал в Градостроительный кодекс России 2004 года.

Принципы устойчивого развития территорий:

- 1) В новых населенных пунктах или кварталах городов создается гуманная этажность жилых объектов (не выше 5 этажей), планировочные решения учитывают создание удобной транспортной инфраструктуры, легкую доступность административных, деловых и торговых центров, социальных учреждений.

2) Застройка ведется по принципу ячеек, то есть создаются зеленые двory, детские площадки; деловые кварталы с высотным строительством отделяются от жилых зеленых районов.

3) При создании транспортной инфраструктуры предпочтение отдается наиболее приемлемому с экологической точки зрения транспорту (троллейбусы, трамваи, фуникулеры, надземные и наземные электропоезда и т.д.); серьезное внимание уделяется развитию общественного транспорта; стимулируется и поддерживается пользование велосипедами.

4) Выполняется достоверный расчёт парковочных мест вблизи жилых массивов и административно-деловых центров в привязке к демографическому и экономическому развитию региона.

5) Большое внимание уделяется благоустройству территорий, то есть создаются искусственные водоемы (где есть возможность), парки, аллеи, устраиваются набережные и т.п.

6) Рассчитывается функциональное назначение каждого квартала, с учетом демографических перспектив, региональной экономической специфики (к примеру, промышленные предприятия создаются с учетом розы ветров и других факторов) и даже реалий макроэкономики.

7) При создании инженерной инфраструктуры учитывается возможность использования локальных источников возобновляемой энергии в каждом квартале.

8) Закладывается возможность использования внутридомовых энергосберегающих технологий (устройства для обеспечения естественной вентиляции и освещения) в привязке к возможностям региональной энергосистемы.

9) Создается эффективная система водоснабжения и водоотведения (канализация с максимальной первичной очисткой перед сбросом в водо-

емы) в комплексе с локальными системами рециркуляции использованной воды, очистки так называемых «серых» вод, то есть использованных в хозяйственных целях.

10) Создается система раздельного сбора твердых бытовых отходов, максимальной рециркуляции вторичных материалов, прорабатываются удобные для населения схемы по компостированию нетвердых бытовых отходов.

11) Архитектурный облик зданий согласовывается с особенностями местного ландшафта, с имеющимися национальными архитектурными традициями.

12) Создание объектов социальной инфраструктуры, необходимой для образовательного, культурного и духовного развития здорового, творчески активного общества, причем с учетом различия возрастных групп и стимуляцией общества к активному взаимодействию.

13) Комплексное решение проблемы с рационализацией сортировки и переработки мусора;

14) Стимуляция отношений, приводящих в движение жизнь сообщества:

- деловые отношения в рамках сообщества, местный рынок для своих, бартерные отношения;

- совместные мероприятия: постройка новых домов для членов сообщества, сборы фондов в рамках развития проектов членов сообщества, сборы в рамках медицинской помощи отдельным членам, совместная уборка территорий (субботники), посадка деревьев, фестивали, ярмарки, праздники;

- постоянные собрания членов коммуны для выработки общей стратегии, решения по вопросам текущей жизни принимаются совместно;

- местная самоуправляемая демократия.

15) Развитие полноценной местной экономики в рамках небольших сообществ и малого бизнеса, обеспечивающего

разнообразие, самокупаемость и самодостаточность.

К сожалению можно констатировать, что концепция устойчивого развития региона пока недостаточно развита и обоснована. В региональной экономике практически отсутствуют устойчивые и эффективные стратегии развития, а реализуемые стратегии, слабо адаптированы к реальным условиям состояния экономики регионов. Это ведёт к необходимости поиска эффективных путей экономических решений для разработки стратегии развития экономических систем разного уровня, в частности, региональных, способных обеспечить стабильное поступательное развитие социально-экономической системы с учётом реальных ресурсов с минимальными затратами и рисками [8].

3. Управление развитием региона

Требование устойчивого развития приводит к необходимости разработки теории и методологии экономической устойчивости, расчётов критериев и пороговых значений социально-экономических показателей, определяющих границы эффективного, безопасного и устойчивого развития экономических систем региона.

Опыт показывает, что в России и ее регионах может быть выработана и реализована модель экономического развития, которая способна учесть природно-климатические, ресурсные, национальные, этнические, культурные и другие особенности регионов. Такая модель экономического развития может обеспечить стабильное развитие экономических субъектов, защиту экономических интересов региона, способствовать решению повышения уровня жизни населения [4].

Модель регионального управления должна базироваться на следующих принципах:

- комплексности, то есть необходимости анализа всех

сторон объекта исследования (территориальной, социальной и др. составляющих);

- системности, то есть учете внутренних взаимозависимостей и внешних факторов с позиций рассмотрения объекта исследования как элемента системы более высокого уровня;

- приоритетности решения задач и осуществления мероприятий, направленных на сохранение и улучшение условий жизнедеятельности населения, поддержания нормальных условий его существования;

- приемлемого риска, то есть выявления и реализации доступных мер, направленных на защиту населения в рыночной среде и недопущение преодоления пороговых ситуаций;

- рассмотрения задач развития отдельных территорий в рамках задач в целом, при этом за основу принимаются проблемы, элементы структуры, приоритеты, направления и пути, применимые к уровню Российской Федерации.

В последнее время в большинстве экономически развитых зарубежных странах растет децентрализация государственного управления, в сторону его регионализации. Важнейшим элементом выступают взаимоотношения «центр - регион», которые во многом определяют направления региональной политики, использование эффективных инструментов и методов управления. В основе этого процесса формируется научно-методологическая база экономических отношений федерализма, которые базируются на двух основополагающих принципах - субсидиарности, предполагающего принятие решений наиболее компетентной инстанцией, и фискальной эквивалентности, базирующейся на эффективном использовании финансовых ресурсов (налоговых поступлений). Таким образом, между центральным правительством и регионами возникают экономические отношения, которые в наиболее кон-

центрированном виде отражаются в разделении полномочий в экономической сфере между правительством и региональными властями, в организации бюджетной системы, а также в государственной региональной экономической политике.

Анализ деятельности ведущих стран мира позволяет выявить сходство элементов управления развитием регионов. Так, ключевыми принципами управления региональным развитием большинства стран являются ограниченность территории и природных ресурсов, необходимость гармонизации природы и деятельности людей, требование создания адекватных условий для существования и деятельности людей в различных частях государства и комплексное использование национальной территории.

Отличительной чертой мирового опыта является усиление региональной составляющей, регионы получают большую самостоятельность, в том числе и в планировании конкретных программ развития.

Так по проблемам окружающей среды модель экологически устойчивого развития, как правило, включает следующие компоненты:

- обеспечение качественного экономического роста, параметрами которого являются рост реального благосостояния, наращивание производственного и человеческого капитала;

- интеграция экологической и экономической политики, что дает новое понимание устойчивости. Она достигается за счет учета экологического фактора при принятии деловыми кругами тех или иных решений, постепенным внедрением в жизнь экологически идеальной индустриальной структуры, разработкой экологически чистых технологий;

- широкое использование экономических регулятивных инструментов в сферах ценообразования, налогообложения, внешней торговли и т. д.:

- обеспечение справедливых прав на пользование общим природным достоянием человечества на основе международных соглашений;

- первоочередной учет роли человеческого капитала, т. е. знаний и опыта, а также состояния здоровья и уровня жизни населения.

Таким образом, через региональную политику государственное воздействие направляется на повышение деловой и профессиональной активности населения посредством создания благоприятной среды для различных видов предпринимательской деятельности, улучшения экономического развития региона. Результатом этого является рост доходов населения и общего уровня жизни в ранее депрессивных регионах. При этом целью управления развитием экономики является повышение эффективности использования промышленного потенциала региона, отвечающее целям общенационального благосостояния.

4. Региональные институты развития

Институты развития в России начинают создаваться «сверху», не имея серьезной базы в регионах. Это стимулирует генерацию и серьезную проработку бизнес - идей на региональном уровне. Институты развития могут приводить к усилению разрыва в социально-экономическом развитии между передовыми и отстающими регионами РФ. Поэтому необходима сбалансированная в региональном плане система создания институтов развития [4].

Особенности федеральных институтов развития:

- поддержка определенных отраслей экономики;
- приоритет - инфраструктура и структурные реформы;
- не имеют конкурентов;
- поддержка крупных межрегиональных инвестиционных проектов.

Особенности региональных институтов развития:

- развитие определенных территорий (особые экономические зоны, технопарки, бизнес - инкубаторы);
- приоритет - развитие промышленности региона;
- конкурируют с другими регионами;
- поддержка малого бизнеса.

Основное отличие в деятельности региональных институтов развития от федеральных в том, что региональные институты обладают территориальной направленностью, а федеральные - отраслевой.

Региональные институты развития могут стать подходящим инструментом для обеспечения устойчивого развития региона. Четкого, устоявшегося определения регионального института развития пока нет. В Европе институты регионального развития многообразны по формам и функциям: бизнес школы для малого и среднего бизнеса, венчурные фонды и технопарки. В России в последние годы практически в каждом регионе появились структуры, занимающиеся разработкой стратегий развития и инвестиционной политики территории, как правило, это Центры стратегических разработок. Как правило, это либо части региональных администраций, либо

независимые компании, в которых региональная администрация выступает соучредителем. Степень эффективности работы региональных институтов развития разная, но проблема типична для всех - оценив ситуацию в регионе и выявив слабые стороны, они не знают, что им делать дальше. Но региональные институты развития не вправе ограничиваться только анализом, институты должны создавать инструменты для привлечения инвестиций в инновационные и инфраструктурные проекты, а также искать формы управления, как средствами, так и проектами. региональные институты развития не должны быть инструментом бюджетного процесса, т.е. они не должны ограничиваться только одним бюджетным источником финансирования. Такая структура должна привлекать любые ресурсы, не только бюджетные. При создании региональных институтов развития нужно соблюдать принцип софинансирования, причем и на уровне формирования структуры собственности, т.е. региональные власти должны быть лишь их совладельцами.

Таким образом, региональные институты развития могут обеспечить информационную, институциональную и финансовую взаимосвязь экономической, социальной и экологичес-

кой сфер в регионе, что крайне необходимо для его устойчивого развития.

Литература

1. Бобылев С.Н., Гирусев Э.В., Перелет Р. А. Экономика устойчивого развития. Учебное пособие. Изд-во Ступени, Москва, 2004, 303 с.
2. Миркин Б. М., Наумова Л.Г. Устойчивое развитие. Учебное пособие. Уфа: РИЦ Баш ГУ, 2009, - 148 с.
3. Данилов-Данильян В. Устойчивое развитие – проблема выживания человека // Человек. – 2003. - № 5. - с. 57.
4. Кретинин В.А. Региональная экономика и управление: переход к устойчивому развитию // Владимир. Собор. - 2007. - с. 251.
5. Региональные институты развития – посредники между властью и бизнесом // Эксперт-Урал. – 2008. - №6
6. Ушакова О.А. Устойчивое развитие региона – основа социально-экономического развития общества // Сборник материалов Первой всероссийской научно-практической конференции «Регионы России: проблемы и перспективы экономического развития».
7. <http://www.vremya.ru>
8. <http://www.wikipedia.ru>

Особенности инвестирования в развитие инновационной инфраструктуры атомной отрасли

Мулюков Марат Мусаевич, соискатель ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», uiid@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы инвестирования в развитие атомной отрасли. Автор подробно описывает процедуру подачи инновационного проекта на конкурс, который объявляет Росатом. Описывается сфера и порядок функционирования венчурного фонда, а также порядок проведения экспертизы инновационных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, венчурный фонд, Росатом, инновационный проект, Центр «Атом-инновация», критерии отбора проектов, научно-техническая экспертиза.

Features of investment in development of an innovative infrastructure of nuclear branch

Muljukov Marat Musaevich, the competitor of GOU VPO «the Bashkir academy of public service and management at the President of Republic Bashkortostan», uiid@mail.ru

In article investment problems in development of nuclear branch are considered. The author in detail describes procedure of giving of the innovative project on competition which declares Rosatom. The sphere and an order of functioning of venture fund, and also an order of carrying out of examination of innovative projects is described.

Keywords: investments, venture fund, Rosatom, the innovative project, Center «Atom-innovation», criteria of selection of projects, scientific and technical examination.

Развитие инновационной инфраструктуры предполагает вложения определенных инвестиций как со стороны государства, так и со стороны негосударственных субъектов инновационных отношений.

НИОКР по коммерциализации отраслевых результатов научно-технической деятельности для реализации инновационных проектов выполняется по заказу управления Росатома, курирующего НИОКР по тематике рассматриваемых инновационных проектов.

Финансирование НИОКР за счет бюджетных средств в соответствии с законодательством предваряется организацией конкурсов в установленном порядке (Типовая конкурсная документация на проведение НИОКР по доведению и коммерциализации РНТД, содержащая форму заявки и пояснительной записки, квалификационную карту исполнителя и текст государственного контракта) Центр «Атом-инновация» уведомляет заявителей проектов об объявлении конкурсов, консультирует составление конкурсной заявки заявителем проекта и прохождение конкурсных процедур.

В результате проведенного конкурсного отбора для каждого инновационного проекта определяется организация, с которой Росатомом заключается государственный контракт на выполнение НИОКР, в рамках которого должен быть создан опытный образец изделия, конструкторская документация с литерой О1 и разработанная промышленная технология, оформлены договора (соглашения) о передаче прав на использование результатов научно-технической деятельности, разработана схема коммерциализации отраслевых РНТД через создание, развитие или совершенствование производственных мощностей на отраслевом или внеотраслевом предприятии, причем должны быть оформлены документы, подтверждающие согласие этого предприятия на участие в инновационном проекте предприятия-заявителя проекта, подготовлен и утвержден бизнес-план на реализацию инвестиционной части инновационного проекта, разработано, согласовано и утверждено в установленном порядке «Обоснований инвестиций» по предлагаемому проекту в соответствии с требованиями, установленными СП 11-101-95 «Порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений», подготовлены другие документы, требующиеся для участия в конкурсах на получение инвестиций из бюджетных средств и внебюджетных средств в рамках федеральных и отраслевых программ, в соответствии с требованиями Отраслевого венчурного фонда, для предложений инвесторам и т. д. [1].

В ходе выполнения инициированных НИОКР копия ежеквартальной отчетной информации о ходе работ поступает для анализа в Центр «Атом-инновация».

После завершения результаты проведенных работ по коммерциализации передаются УАНТИ и управлениями Росатома в Центр «Атом-инновация».

На этапе привлечения инвестиций Центр «Атом-инновация» способствует участию предприятия-заявителя в инвестиционных конкурсах Росатома и других государственных заказчиков феде-

ральных целевых программ, организации финансирования через Отраслевой венчурный фонд, привлечению средств других фондов и инвесторов. Заявители проектов получают консультативную помощь Центра «Атом-инновация» по прохождению конкурсных процедур и подготовке конкурсной документации по требованию заказчиков и инвесторов проектов.

Связь с потенциальными внешними инвесторами постоянно поддерживается на основе регулярного проведения Центром «Атом-инновация» форумов, ярмарок, семинаров, «круглых столов», других отраслевых мероприятий по инновационной тематике. Формируются и рассылаются каталоги отраслевых инновационных проектов. Публикуются тематические подборки в отраслевом журнале «Новые промышленные технологии» и др., в Интернет. Потенциальным инвесторам предоставляются описания коммерческих, потребительских и производственных характеристик новых технологий. При появлении новых возможностей привлечения финансирования, не направленного на конкретный проект, Центр «Атом-инновация» организует повторный анализ проектов, хранящихся в базе данных Центра, и отбор «горящих» проектов для предложения.

Для повышения эффективности инновационные проекты объединены в пулы по тематике и созданы проектные офисы, в которые входят сотрудники Центра и заинтересованные специалисты организаций Росатома и потенциальные потребители и инвесторы. Центр «Атом-инновация» разрабатывает схемы сотрудничества с потенциальными инвесторами, специализирующимися на инвестировании в разработки инновационных технологий по указанному направлению, оказывает содействие разработчикам в развитии своего проекта.

Центр «Атом-инновация» предлагает комплексное юри-

дическое сопровождение на этапе привлечения инвестора в проект, в том числе осуществляет правовую экспертизу начальных условий вхождения в проект, оценку возникновения рисков гражданско-правового, корпоративного, судебного характера, и формулирование исходных условий привлечения инвестора [5].

Предприятия, проекты которых были отобраны для финансирования из бюджетных или внебюджетных средств, осуществляют разработку, согласование и утверждение необходимой проектно-сметной документации для реализации этих проектов в соответствии с требованиями заказчика и действующим законодательством [3]:

- проектно-сметную документацию, согласованную и утвержденную в установленном порядке;

- утвержденный список исполнителей (подрядчиков) с указанием выполняемых работ и поставщиков, определенных на конкурсной основе.

При заключении договоров (контрактов) исполнитель (предприятие) представляет заказчику следующие документы:

- сводный сметно-финансовый расчет;

- объектные и локальные сметы на все виды работ с разбивкой на этапы финансирования по годам выполнения проекта;

- утвержденный заказчиком титульный список;

- ежегодные внутрипостроечные титульные списки;

- договора на поставку оборудования;

- перечни оборудования в целом и приобретаемого в текущем году;

- договора подряда,

- а также годовой план реализации бизнес-плана проекта, календарный план,

- план затрат (расходов) при производстве продукции с указанием источника финансирования оборотных средств.

На основе подготовленной документации предприятия заключают с заказчиком проектов Росатомом и другими инвесторами Государственные контракты или договора на реализацию проектов, осуществляют в соответствии с действующим законодательством проведение закупок на выполнение подрядных работ в рамках проекта и на поставку оборудования и материалов.

Основной особенностью финансирования и реализации инновационных проектов является участие всех инвесторов (заказчиков) и, по возможности, потенциальных потребителей в каждом этапе выполнения проекта (в виде формирования технических заданий на работы, долевого финансирования, передачи материально-технических ресурсов и ранее полученных результатов научно-технической деятельности, приемки работ и др.), а также формирование механизмов взаиморасчетов между всеми участниками реализации проекта), что оговаривается в заключаемом Соглашении [6].

Финансирование работ по проектам осуществляется по договорам между исполнителями работ и заказчиками последовательно по этапам реализации проектов. Передача результатов работ по каждому этапу осуществляется в соответствии с условиями вышеуказанного Соглашения.

Центр «Атом-инновация» также осуществляет [1]:

- подготовку проектов рамочных соглашений, соглашений о сотрудничестве, регламентирующих основные принципы взаимоотношений между участниками проекта, механизмы управления, условия финансирования и контроля за использованием финансовых средств;

- подготовку комплекта юридических документов в рамках проекта, включая соглашения о предоставлении заемных средств;

- консультирование по порядку привлечения финансовых

и коммерческих кредитов, сопровождение проектов синдицированного кредитования, корректное оформление взаимоотношений с пулом кредитных организаций и поручителей.

После заключения договоров финансирования (кредитные договоры, договоры поручительства, залога), Центр «Атом-инновация» в режиме текущего консультирования осуществляет юридический мониторинг хода инвестиционных сделок до полного исполнения сторонами своих обязанностей. Предварительно необходимо отметить, что наиболее пристального анализа потребуют такие моменты, как [1]:

- реорганизация/ликвидация участников сделки;
- замена предмета залога, предоставленного в качестве обеспечения кредита;
- случаи выхода участников из сделки, замены сторон в обязательствах;
- инициирование любых судебных споров, связанных со сделками кредитования;
- использование вексельных и зачетных схем;
- оценка и распределение результатов инвестиций по окончании проекта.

Центр «Атом-инновация» может осуществить разработку тендерных процедур, конкурсной документации (в том числе форм контрактов, предлагаемых к заключению). После заключения контракта по итогам конкурсных закупок у сторон не будет возможности по многим ключевым вопросам поменять «правила игры», поэтому квалифицированное юридическое сопровождение до момента подписания документов, действительно объективная необходимость проекта.

Часто по итогам проведения конкурсов возникают судебные, в связи с чем, уже с момента объявления конкурса желательно предусмотреть подобный сценарий и спрогнозировать риски.

С целью договорного обеспечения инвестиционного проекта Центр «Атом-инновация»:

- разрабатывает правовой механизм контракта, позволяющий минимизировать риск неисполнения сторонами своих обязательств;

- разрабатывает схемы применения залоговых механизмов, решает вопросы страхования ответственности сторон;

- готовит пакет всех документов, необходимых для сделки (формы приложений, корпоративные одобрения и пр.)

В ходе инвестиционной стадии проекта исполнители предоставляют заказчикам (в Росатом и инвесторам) документы по обоснованию предоплаты для выполнения работ, платежные документы (счета и акты) за выполненные работы. Представляемые акты сдачи-приемки работ в обязательном порядке должны содержать фактически достигнутые технико-экономические показатели проектов и их сравнение с показателями, заложенными в утвержденные бизнес-планы проектов.

Также представляется отчетность по проектам в установленном порядке в соответствии с требованиями Роскомстата, приказов по Росатому, требований инвесторов.

Предприятия-исполнители проектов представляют ежемесячно заказчику, оперативные отчетные данные об использовании полученных средств с обосновывающими документами, статистическую форму 2-КС (срочная) при наличии в проекте строительного-монтажных работ, акты ввода мощностей по установленной форме. По завершении года представляется письменный отчет, исполнительный внутрипостроечный титульный список, статистические формы С-1, С-2 [1].

Копии всей отчетности для мониторинга хода выполнения инновационного проекта представляются Центру «Атом-инновация».

Особенностью контроля реализации инновационных проектов является то, что наряду с контролем работ по каждому этапу проекта, осуществляе-

мым организацией, курирующей выполнение работ по соответствующему этапу, общий контроль за изменением технико-экономических и конъюнктурных показателей проекта в целом возлагается на организацию, инициировавшую выполнение проекта.

Центр «Атом-инновация» участвует в организуемых Заказчиком оперативных совещаниях, комиссионных проверках и приемке результатов работ приемочными комиссиями.

Осуществляется также выездной контроль за целевым использованием выделенных средств (проект Методики проверки целевого использования средств, предоставленных предприятию на реализацию инновационного проекта).

При отборе проектов для инвестирования в развитие инновационной инфраструктуры Росатома учитываются следующие критерии [1]:

1) Характеристика рынка.

Определяется отрасль, к которой относится бизнес, и месторасположением бизнеса.

Благоприятными факторами являются:

- положительная динамика темпов роста отрасли (значительно выше среднего по экономике);

- хорошие перспективы сбыта продукции, значительный потенциал роста продаж;

- возможность быстро увеличить стоимость предприятия (бурный рост рынка, замена технологий);

- низкий уровень конкуренции, наличие барьеров входа;

- предприятие выпускает экспортно-ориентированную продукцию, имеющую спрос на зарубежных рынках;

- продукция среднего или высокого переделов, с высоким показателем добавленной стоимости.

2) Состояние бизнеса.

Основными факторами, которые учитываются в данном случае являются следующие:

- стадия развития бизнеса;

- лидирующие позиции на рынке;

- наличие конкурентных преимуществ (долгосрочные лицензии, продвинутые торговые марки, наличие редких ресурсов, высокая стоимость замены оборудования, затрудняющая приход на рынок новых конкурентов);

- структура бизнеса, обеспечивающая инвесторам контроль над доходами от деятельности;

- финансовая прозрачность, отсутствие долгов;

- уверенный рост относительно отрасли в целом и других компаний (темпы роста выше рынка);

- финансовые результаты деятельности (годовой оборот предприятия (за предыдущий год не более 150 млн. руб., рентабельность (не ниже 30 %), рыночная стоимость).

3) Управленческая команда.

Одним из важнейших факторов успеха компании и оценки ее перспектив является качество управленческой команды.

Фонд выберет лучшие и наиболее эффективные из имеющихся моделей оценки управленческой команды.

Оценки будут даны по таким основным параметрам как:

- опыт работы в целевой отрасли;

- готовность и интерес в умножении как собственных средств, так и средств инвесторов;

- способность к лидерству;

- готовность к новациям в сфере управления;

- способности к продвижению продукции на рынок;

- финансовая подготовка (способность к планированию и контролю за финансовыми потоками).

Критериями успешности являются:

- профессионализм и активность менеджерской команды;

- опыт, доскональное знание бизнеса и рыночных перспектив;

- продуманная и четко изложенная концепция бизнеса, четкая стратегия, программа реализации проекта.

4) Размер компаний.

Инвестирование производится в начинающие компании, годовой оборот которых за прошедшие 12 месяцев не превысил 150 млн. руб.

5) Направления проектов.

Среди указанных ранее направлений инвестирования (внешние рынки, разработки для атомных станций и энергетики, проекты по переработке токсичных промышленных отходов) будут отобраны те проекты, которые:

- а) имеют наилучшие инвестиционные показатели;

- б) не имеют законодательных ограничений на деятельность;

- в) не дублируют основную деятельность отраслевых предприятий.

- б) Организационно-правовая форма предприятий.

Инвестиции будут направляться только в коммерческие предприятия (ООО, ОАО и ЗАО) и будут способствовать созданию коммерческих предприятий на базе разработок и коллективов федеральных государственных унитарных предприятий.

Осуществление инвестирования требует четко организованной и скоординированной стратегии, которая учитывает географические границы инвестирования, стадии бизнеса, доли в компании, срок владения пакетами в компаниях, стратегии выхода из компаний, управленческая команда, инвестируемые средства, инвестиционные показатели, соинвестирование, процесс финансирования проектов.

Вложение инвестиций в инновационную структуру Росатома производится исходя территориального расположения его организаций (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, а также закрытые административно-территориальные образования (ЗАО)).

При этом учитываются следующие критерии [2]:

- необходимость отладки механизмов финансирования проектов;

- специфику деятельности предприятий в ЗАТО (требования режимности, вопросы использования имущественных комплексов ФГУП и научных центров в ЗАТО);

- возможность взаимодействия с дочерними обществами партнеров – предприятий Росатома.

Инвестирование предполагается осуществлять в продукцию, имеющую готовый прототип или мелкосерийное производство, при этом не финансируются проекты и продукция на стадии НИОКР.

С целью снижения рисков вложений венчурный фонд будет диверсифицировать свой портфель в пропорциях, указанных в табл. 1.

С целью участия в управлении компанией венчурный фонд владеет пакетом от 25 до 49% в инвестируемых предприятиях. С целью эффективного управления и снижения рисков фонд будет кооперироваться с другими инвесторами для инвестирования и развития предприятий. Проекты, предполагающие создание консорциумов, будут иметь приоритет [1].

Подразумевается, что через владение блокирующим пакетом, Фонд будет способен контролировать или оказывать существенное влияние на стратегию, программы развития и операционную деятельность (на регулярной основе) предприятий.

Большое значение в развитии инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности придается соинвестированию, поскольку данный процесс способствует снижению рисков и повышению добавленной стоимости компании (через экспертные знания соинвесторов).

В настоящее время налажен процесс взаимодействия со стратегическими инвесторами по следующим направлениям [4]:

- нефтегазовый сектор;
- электроника;
- авиастроение;

Таблица 1
Структура инвестиционного портфеля Фонда

Стадия развития бизнеса	Доля в портфеле Фонда, %	Требуемая отдача от инвестиций, %
Посевная стадия	10	Свыше 50 %
Стадия создания компании	40	35-50
Стадия роста, расширения	40	25-35
Выкуп, замещение	10	15-25

- судостроение;
- водоочистка и водоподготовка;
- сверхпроводниковые материалы и кабельная промышленность;
- пищевая промышленность.

Процесс отбора проектов на предмет инвестиций Фонда осуществляется в несколько этапов, что занимает достаточно длительное время – в среднем, около 3-4 месяцев. Такой подход гарантирует, что все поступающие проекты будут внимательно рассмотрены и тщательно проработаны с точки зрения оценки как перспектив, так и рисков реализации.

Отбор проектов на инвестирование проводится в соответствии со следующей последовательностью.

Во-первых, рассматриваются первоначальные сведения о проекте. Информацию предполагается излагать в следующем виде [3]:

- заявка на проект в соответствии с установленной формой (приложение Б.1);
- пояснительная записка (приложение Б.2), приветствуется подготовка бизнес-плана (примерная форма приведена в приложении Б.3);
- презентация, раскрывающая существующие потребности, отраслевые тенденции, технологические и экономические преимущества предлагаемого проекта перед ближайшими альтернативами и модель построения устойчивого в долгосрочной перспективе бизнеса.

Во-вторых, производится формальная экспертиза предложений и знакомство с инициатором проекта в течение двух недель.

На этапе формальной экспертизы проектов производится оценка принципиального соответствия тематики предлагаемого проекта целевым областям венчурных инвестиций и соответствия проекта формальным критериям.

По результатам формальной экспертизы и первичного ознакомления с проектом, сотрудники управляющей компании подготавливают ряд вопросов инициатору проекта и встречаются с ним в очной форме.

На встрече с инициатором проекта команда венчурного фонда знакомится с инициатором с целью выработки единого видения концепции реализации проекта, его основополагающих рыночных перспектив, сильных и слабых сторон как с точки зрения технологии, так и науки.

В-третьих, составляется краткая научно-техническая и экономическая экспертиза проекта в течение одного месяца.

В ходе краткой экспертизы проводится [4]:

- проверка соответствия заявленных данных реальному положению дел;
- производится анализ глобальных тенденций в области технологического развития той научно-технической области, к которой принадлежит предлагаемый продукт;
- определяются основные технологически и технические характеристики продукта, которые сопоставляются с ближайшими аналогами, присутствующими на рынке;
- исследуется целевой рынок и его ожидаемая динамика на несколько лет вперед;
- анализируются технологические и экономические риски проекта;

- тестируется и верифицируется экономическая модель, лежащая в основе бизнес-плана, что, как правило, приводит к ее корректировке и уточнению основных показателей инвестиционной привлекательности проекта;

- проводится первичная оценка состояния интеллектуальной собственности по проекту.

Далее составляется заключение «Предварительного инвестиционного меморандума», на данный этап отводится в среднем две-три недели.

По результатам краткой экспертизы венчурный фонд структурирует свое видение проекта и основных параметров возможной будущей инвестиционной сделки, излагая свое предложение в виде документа, называемого «Предварительный инвестиционный меморандум», который служит базисом для дальнейших переговоров по проекту.

В предварительном меморандуме отражаются следующие принципиальные условия и показатели, в соответствии с которыми венчурный фонд готов осуществить будущую инвестиционную сделку [7]:

- оговаривается предполагаемый объем инвестиций;
- обосновывается текущая оценка стоимости компании;
- предполагаемая структура капитала и долей участников;
- величина и сроки предстоящих раундов финансирования;
- юридические вопросы в области организационно-правовой формы реализации проекта и прав собственности на активы компании, в том числе, на интеллектуальную собственность.

Все требования и пожелания сторон урегулируются на данном этапе в рамках переговорного процесса, в случае успешного завершения которого мы готовы приступить к дальнейшему детальному анализу проекта.

По заключении предварительного соглашения, венчур-

ный фонд должен рассматриваться в качестве «инвестора первой очереди» до реализации одного из следующих контрольных условий:

- собственно, принятия проекта к инвестициям;
- отказа от проекта;
- завершения некоторого временного периода, который зависит от специфики проекта и прописывается в предварительном соглашении, в течение которого мы предполагаем завершить детальный анализ по проекту.

Следующим этапом является детальная экспертиза проекта (продолжительность – 2-3 месяца), которая включает в себя научно-техническую экспертизу проекта, экспертизу правового аудита, экономическую экспертизу и оценку инвестиционной привлекательности проекта.

В начале детальной экспертизы проекты направляются на научно-техническую экспертизу, целью которой является исследование следующих характеристик проекта [2]:

- обоснованность ноу-хау, лежащего в основе предлагаемого в рамках проекта продукта, с точки зрения фундаментальной и прикладной науки;
- независимое лабораторное подтверждение заявленных технических и технологических характеристик продукта;
- проверка уровня новизны предлагаемого продукта, в том числе, на международном уровне;
- исследование технологии создания продукта на предмет промышленной масштабируемости;
- исследование предметной области продукта: анализ технических преимуществ и недостатков в сравнении с ближайшими существующими конкурирующими продуктами, а также другими известными инновационными продуктами, нацеленными на удовлетворение аналогичной потребности или схожей задачи;
- определение долгосрочных тенденций развития отрас-

ли экономики, в рамках которой предлагается продукт, а также определение предполагаемой продолжительности его жизненного цикла и характера долгосрочной конкуренции (узкоспециальная ниша, сосуществование, вытеснение) с ближайшими альтернативами;

- оценка технологических рисков, связанных с появлением иных решений, которые способны заместить предполагаемый продукт на целевом рынке.

На данном этапе венчурный фонд вправе привлечь сторонних специалистов из различных областей фундаментальной и прикладной науки на подрядной основе, обладающих узкоспециальными знаниями и специфической номенклатурой контрольно-измерительной техники, с целью точного и достоверного определения наиболее «тонких» и специфических особенностей предлагаемого проекта.

Финалом научно-технической экспертизы является защита проекта на Научно-экспертном совете, который состоит из представителей науки, в том числе, с мировым именем, и выносит окончательное решение о научном и техническом уровне проекта.

По завершении научно-технической экспертизы, в случае подтверждения высоких заявленных научно-технических характеристик предмета проекта, проводится правовой аудит инвестируемой компании по вопросам [1]:

- состояния интеллектуальной собственности;
- существующих у компании обязательств;
- наличия сторонних претензий и открытых судебных исков к компании и ее акционерам.

По вопросу состояния интеллектуальной собственности анализируется глубина защиты разработки, соответствие патентной защиты стратегии компании по выходу на те или иные рынки, а также наличие или отсутствие претензий на разработку со стороны третьих лиц.

По вопросу существующих у компании обязательств анализируется их величина и характер, что учитывается в анализе рисков проекта и является предметом для дискуссий относительно доли в капитале компании.

По вопросу исков и претензий к компании и ее акционерам, в случае их наличия, исследуется их степень угрозы и характер влияния на будущее компании, что воспринимается как риск проекта и непосредственным образом влияет на принятие решения по инвестициям в компанию или отказа от них.

По завершении правового аудита с положительным результатом проводится экономическая экспертиза и оценка инвестиционной привлекательности проекта, в рамках которой выясняются следующие аспекты:

- оценивается финансово-экономическое состояние компании, стоимость и состояние ее ключевых активов, в том числе интеллектуальной собственности;

- изучается целевой рынок и прогнозируется его дальнейшая динамика;

- с учетом величины, назначения, сроков инвестиций и возможности занять ту или иную долю рынка, производится экономическое моделирование проекта: рассматривается несколько сценариев реализации проекта, которым сопоставляются некоторые вероятности: для каждого из них рассчитываются основные показатели инвестиций (NPV of DCF, IRR, DPB, PI и т.п.) и проводится одно- и двухпараметрический анализ чувствительности к изменению тех или иных факторов, оказывающих решающее влияние на данные показатели;

- оцениваются экономические риски инвестиций в проект и его финансовая устойчивость; дорабатывается стратегия реализации проекта, прописывается программа предстоящих инвестиций – их величина, сроки и назначение.

В случае высокой ожидаемой вероятности благоприятного сценария реализации проекта и умеренного характера как технических, так и экономических рисков проекта, он признается привлекательным с точки зрения инвестиций и переходит к финальным стадиям отбора.

По результатам детальной экспертизы готовится «Инвестиционный меморандум», в котором окончательно прописывается структура инвестиционной сделки с учетом изменений и корректировок, полученных на данном этапе анализа проекта.

Инвестиционный меморандум обсуждается, согласовывается и подписывается обеими сторонами, вовлеченными в сделку.

Последним этапом является защита проекта на Инвестиционном комитете и Наблюдательном совете венчурного фонда.

Проект проходит финальную стадию обсуждения на Инвестиционном комитете, который формируется из представителей Управляющей компании венчурного фонда.

Инвестиционный комитет с учетом мнений своих членов по вопросам инвестирования в те или иные области высоких технологий и прошлого опыта реализации венчурных проектов подводит итоги по вопросу привлекательности инвестиций в предлагаемый проект и выносит проект на утверждение Наблюдательного совета.

Финалом процедуры отбора проектов является утверждение проекта Наблюдательным советом венчурного фонда, в который входят представители пайщиков, а также представители управляющей компании Фонда.

Наблюдательный совет не анализирует проект, проверяя лишь [3]:

- принадлежность его тематики к основным общепризнанным областям венчурных инвестиций;

- принадлежность компании, в которые делаются инвестиции в рамках проекта, к ма-

лым предприятиям в научно-технической сфере и ее регистрацию в городе Москва.

По результатам проверки Наблюдательный совет принимает следующее решение:

- проинвестировать проект;
- отклонить проект;
- направить проект на доработку.

В случае положительного решения Наблюдательного совета, проект признается успешно прошедшим инвестиционный отбор: подписывается вся необходимая юридическая документация и начинается реализация инвестиционной программы.

В период участия венчурного фонда в капитале инвестируемых компаний его представители принимают активное участие в управлении компанией посредством членства в совете директоров и выработки решений по ключевым вопросам ее деятельности, таким как одобрение крупных сделок или назначение ведущих сотрудников.

По вопросам оперативного управления компанией венчурный фонд осуществляет только консультационную поддержку, а также периодически проводит исследование целевого рынка продукции компании и тенденций развития отрасли, к которой она принадлежит.

Также венчурный фонд участвует в поиске деловых партнеров и оказывает помощь в привлечении дальнейшего финансирования, используя свою репутацию и деловые связи в лице управляющей компании.

Фонд оставляет за собой право проводить аудиторские проверки инвестируемых компаний по своему усмотрению.

Наличие четкой и ясной стратегии выхода из инвестиций – один из важнейших критериев при отборе венчурных проектов. Предпочтительным вариантом выхода из инвестиций видится выкуп доли фонда менеджментом, портфельным или стратегическим инвестором. Резервными вариантами выхода являются публичное предложение акций посред-

ством размещения на фондовой бирже или обратный выкуп акций самой компанией.

Венчурный фонд рассматривает следующие основные варианты выхода из инвестиций [6]:

- выкуп доли менеджментом компании (или сторонней командой управленцев);

- частный выкуп доли акций венчурного фонда сторонним портфельным инвестором или поглощение стратегическим инвестором (M&A);

- публичная продажа доли вместе с первичным размещением или посредством вторичного предложения акций компании на бирже (IPO, SPO);

- рекапитализация компании посредством обратного выкупа и последующего погашения доли акций венчурного фонда, финансируемого за счет ее собственных средств, под банковский кредит или посредством выпуска прочих долговых инструментов, например, облигаций (Repo, Leveraged Buy-Back, Recapitalization).

Литература

1. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации. – М.: «Дашков и К», 2008. – 238 с.

2. Глухов В.В., Колосов В.Г. Инновации плюс инвестиции. Организационный механизм поддержки инновационно-инвестиционной деятельности. – СПб., 1996. – 130 с.

3. Маховикова Г.А., Ефимова Н.Ф. Инновационный менеджмент. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.

4. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработка механизмов межотраслевой кооперации при использовании инновационной инфраструктуры Росатома». – М.: ФГУП «ЦНИИАТОМИНФОРМ», 2008. – 135 с.

5. Соломатов В.И. Инвестиции: учебное пособие. – М.: МИИГайК, 2004. – 225 с.

6. Тюрина А.В. Инвестиции в инновации: мировой опыт и российские реалии // Финансы и кредит. – 2008. – № 6.

Формирование системы показателей мониторинга инвестиционного климата отрасли

Сергей Александрович Жуков, аспирант кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ», uiid@mail.ru

В статье даётся определение мониторинга инвестиционного климата отрасли (региона), выделены принципы и виды данного мониторинга и отмечены области его применения. На основе анализа недостатков существующих методик оценки инвестиционной привлекательности, предложен адаптивный алгоритм формирования показателей оценки инвестиционного климата отрасли (региона) и показана его (алгоритма) эффективность. Ключевые слова: инвестиционная стратегия, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, индикаторы, имитационное моделирование, аналитическая диагностика, прогнозная диагностика, экспертная диагностика, структурная иерархия.

Formation of indicators for monitoring the investment climate branch

In the article the definition of monitoring of the investment climate of the branch (region) is made and the main principles and kinds of the given monitoring are allocated and the areas of its application are noted. On the basis of the lacks of existing techniques analysis of the estimation of investment appeal, the adaptive algorithm of formation of indicators of the estimation of the investment climate of the branch (region) is offered and its (algorithm) efficiency is shown.

Keywords: investment strategy, an investment climate, investment potential, investment risk, indicators, imitating modeling, analytical diagnostics, look-ahead diagnostics, expert diagnostic

Формирование оптимальной инвестиционной политики в аграрном секторе в целом и разработка перспективных инвестиционных стратегий отдельных предприятий АПК должно опираться в большей степени на объективную аналитическую оценку инвестиционного климата и отдельных инвестиционных проектов, а не субъективные интуитивно-эмпирические доводы. В этой связи немаловажное значение имеют методические аспекты анализа инвестиционного климата отрасли и региона.

Инвестиционный климат отрасли (региона) – это сложившаяся в течение длительного периода совокупность различных природно-географических, социально-экономических, экологических и научно-технических условий, определяющих объемы и темпы привлечения инвестиций в основной капитал отрасли (региона).

Соответственно, мониторинг инвестиционного климата отрасли (региона) – это диагностика сложившихся и прогнозных условий инвестиционной деятельности в отрасли (регионе) на основе сформированной системы показателей (индикаторов).

Мониторинг инвестиционного климата отрасли (региона) должен осуществляться в соответствии со структурным принципом (рис. 1). Это позволит комплексно оценивать отдельные структурные составляющие инвестиционного климата (инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционную активность) и оценивать влияние каждой из них на общий диагноз.

Совокупная оценка инвестиционного климата региона должна складываться из оценок его инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков, а также с учетом инвестиционной активности в регионе, отраслях. При этом анализ должен проводиться от частного к общему, в чем и должен заключаться принцип структурной (системной) иерархии мониторинга.

В зависимости от используемых методов мониторинга и на основе трудов ряда ученых [1] выделяют три вида мониторинга – аналитический, прогнозный и экспертный. Аналитический мониторинг заключается в оценке инвестиционного климата с помощью индикаторов (показателей) на основе статистической, отчетной и рыночной информации. Прогнозный мониторинг – это оценка инвестиционного климата путем имитационного моделирования – построения инвестиционной модели функционирования региона (отрасли). Экспертный мониторинг – это оценка отдельных факторов инвестиционного климата неколичественными (качественными) методами исследований – экспертных оценок, социально-экономических опросов, маркетинговых исследований.

Данные виды мониторинга органично дополняют друг друга. В основе мониторинга инвестиционного климата лежит аналитическая диагностика, которая позволяет дать базовую оценку современного состояния инвестиционного климата отрасли (региона), выявить основные тенденции его изменения на основе количественного выражения индикаторов. Прогнозная диагностика позволяет оценить перспективы и спрогнозировать инвестиционную активность в отрасли (регионе), выбрать основные направления стратегической инвестиционной политики государства и приоритетные инвестиционные стратегии отдельных субъектов инвестиционной деятельности. Экспертная диагностика позволяет выявить скрытые проблемы и барьеры развития инвестиционной деятельности



Рис. 1. Структурные составляющие мониторинга инвестиционного климата региона

в отдельной отрасли, позволяет углубить проведенный анализ с субъективной стороны.

Рассмотрим некоторые методические аспекты мониторинга инвестиционного климата отрасли (региона) согласно принципа структурной иерархии. Грачева М.В., Волков И.Н. выделяют в составе инвестиционного климата инвестиционную активность, инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Специалисты журнала «Эксперт» считают, что данные понятия входят в состав категории «инвестиционная привлекательность», отождествляя ее с определением инвестиционного климата. Обобщая труды ведущих ученых можно сформулировать типичные определения данных категорий:

1. Инвестиционный потенциал отрасли (региона) – это совокупность объективных социально-экономических, научно-технических и природно-географических характеристик отрасли (региона), имеющих существенное влияние на процесс инвестиций в данную отрасль (региона).

2. Инвестиционный риск отрасли (региона) – это совокупность социально-экономической, политической, природно-климатической, экологической и ресурсной ситуации в отрасли (регионе), определяющие вероятность потери инвестиций и дохода от них.

3. Инвестиционная активность – реальное развитие инвестиционной деятельности в регионе (отрасли) и характеризует объемы и интенсивность инвестиций.

Проведенный анализ показал наличие разнообразных методических подходов к оценке инвестиционного потенциала, инвестиционных рисков и инвестиционной активности.

В отношении оценки инвестиционного потенциала чаще всего используется подход выявления сравнительных и абсолютных преимуществ. В его основе лежит постулат об ограниченности ресурсов функционирования отрасли, региона или отдельного хозяйствующего субъекта. При этом инвестиционный потенциал определяется в виде рейтинговой оценки (интегральной характеристики), которая позволяет ранжировать отрасли, регионы, и отдельные предприятия по их инвестиционной привлекательности.

Проведенный анализ рейтинговых методик оценки инвестиционной привлекательности показал, что существуют 4 вида рейтингов:

- рейтинг конкретного инвестиционного проекта;
- рейтинг определенного хозяйствующего субъекта (предприятия);
- отраслевой рейтинг;
- региональный рейтинг.

В качестве региональных и национальных рейтингов инвестиционной привлекательности в мировой практике используют оценки специализированных иностранных фирм, таких как компания Standard & Poor's, Fitch IBCA, Thompson Bankwatch, Moody's и других.

В частности кредитный рейтинг эмитента, присваиваемый

компанией Standard & Poor's, представляет собой оценку способности эмитента оплатить свои финансовые обязательства. Кредитный рейтинг Moody's является оценкой будущих возможностей и правовых обязательств эмитента по своевременной выплате основной части задолженности и причитающихся процентных выплат в случае специфических бумаг с фиксированным доходом. Рейтинг конкурентоспособности International Institute for Management дает оценку инвестиционной привлекательности на основании 228 критериев; кредитный рейтинг журнала «Institutional investor» определяет вероятность дефолта по долгам по 100 балльной шкале.

На наш взгляд, существенными недостатками данных рейтинговых оценок являются:

- в силу используемых критериев возможна достаточно достоверная оценка инвестиционной привлекательности только на национальном уровне (в масштабах страны), и, соответственно, методики неэффективны в отношении оценки регионов и отраслей народного хозяйства;

- субъективный характер многих рейтинговых методик в своем большинстве базирующихся на экспертных опросах;

- отсутствие достаточной гибкости и ограниченность в используемых критериях;

- недостаточный учет отраслевых, региональных и национальных особенностей инвестиционной деятельности, однообразный подход к оценке.

В связи с выше изложенным, считаем, что, несмотря на большое значение данных методик для рынка заемного капитала, на котором они имеют высокую репутацию и пользуются популярностью, для стратегической инвестиционной политики государства требуется усовершенствование механизма оценки инвестиционной привлекательности отдельных отраслей, регионов и предприятий Российской Федерации.

Задаче разработки адаптивной комплексной методики оценки инвестиционного климата регионов и отраслей России посвящены работы многих ученых и научно-исследовательских учреждений. По инвестиционной привлекательности наиболее известны работы: методика мониторинга социально-политического климата российских территорий аналитиков журнала «Коммерсантъ», обзор инвестиционной привлекательности экономических регионов России агентства «Юниверс», методика оценки инвестиционного климата регионов России ИЭ РАН, рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России «РА-Эксперт», методика расчетов индексов инвестиционной привлекательности регионов экспертного института и Центра по изучению России и Восточной Европы Университета Бирмингема и другие. [2, с 38]. Методика оценки региональных рисков при реализации бюджета развития была разработана в Совете по размещению производительных сил при Министерстве экономического развития и торговли РФ.

Мы придерживаемся мнения, что применение данных методических подходов для оценки инвестиционного климата регионов правомерно.

Тем не менее, считаем, что, несмотря на значительный вклад в методический инструментарий оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата в целом, данные методики не лишены существенных недостатков.

Например, рейтинг социально-экономического развития субъектов РФ отражает больше общую эффективность использования ресурсов отдельных регионов, особенности и эффективность сложившегося механизма управления региональной экономикой. Он слабо отражает возможную эффективность будущих инвестиций, инвестиционную доходность и риски. Вследствие это-

го данный рейтинг сложно использовать при разработке стратегической инвестиционной политике.

Методики инвестиционной привлекательности путем сравнения эффективности вложений [3, с. 4 - 7], уровня прибыли от вложения капиталов, а также через мультипликаторы макроэкономических процессов [4] требуют, чтобы инвестиции осуществлялись только в виде финансовых вложений с одинаковой степенью риска, что не соответствует практическим реалиям и существенно сужает сферу применения методик.

При использовании методики Института экономики РАН выделяют факторы, влияющие на инвестиционный климат региона (экономический потенциал, условия хозяйствования, рыночная среда, политические факторы, социальные, организационно-правовые и финансовые критерии), на основе экспертной оценки или статистического анализа определяют уровень факторов; на основе средних оценок по каждому фактору определяют интегральную привлекательность региона по предпочтительности для отечественных и иностранных инвесторов.

При этом основными недостатками методики считаем:

- субъективный, эвристический характер экспертных оценок, зависящий от квалификации, уровня знаний, психологических факторов экспертов, а также их независимости;

- оценке по средним показателям без учета степени согласованности мнений экспертов;

- субъективный расчет значимости отдельных факторов на основе экспертной оценки (предпочтительнее, на наш взгляд, корреляционно-регрессионный метод расчета коэффициентов значимости).

По методике Совета по развитию производительных сил РАН выделяют 22 показателя: 14 - инвестиционного потенциала и 8 уровня некоммерческих рисков – дифференциация до-

ходов населения, уровень преступности, безработицы, экологической безопасности, отношение власти к рыночным нововведениям, благоприятный правовой климат в регионе для инвестиций, уровень политической стабильности и отношение населения к реформам. В качестве исходной информации преобладают данные статистики, экспертные балльные оценки. Для оценки некоммерческих рисков применяется методика интегрирования количественных характеристик частных факториальных показателей, которые учитываются при оценке эффективности инвестиций.

Методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, основывается на инвестиционном имидже регионов и предполагает оценку желаемого уровня привлекательности социально-психологического восприятия инвесторами [5, с. 36 - 44]. Мы разделяем мнение, что данную методику можно использовать только как вспомогательную к основным методикам реальной инвестиционной привлекательности региона или отрасли. Имидж, психологическое восприятие и реальная инвестиционная ситуация зачастую серьезно отличаются.

На основе проведенных исследований нами систематизированы основные методики оценки инвестиционного климата регионов, отраслей и предприятий выявлены их типичные недостатки.

Основными недостатками существующих методик считаем:

- недостаточно учитываются индикаторы, отражающие эффекты стратегического характера, например, связанные с преобразованием производственно-экономической инфраструктуры. Это снижает эффективность использования подобных оценок для стратегического инвестиционного управления и планирования;

- излишний субъективизм многих оценок в связи с использованием преимуществен-

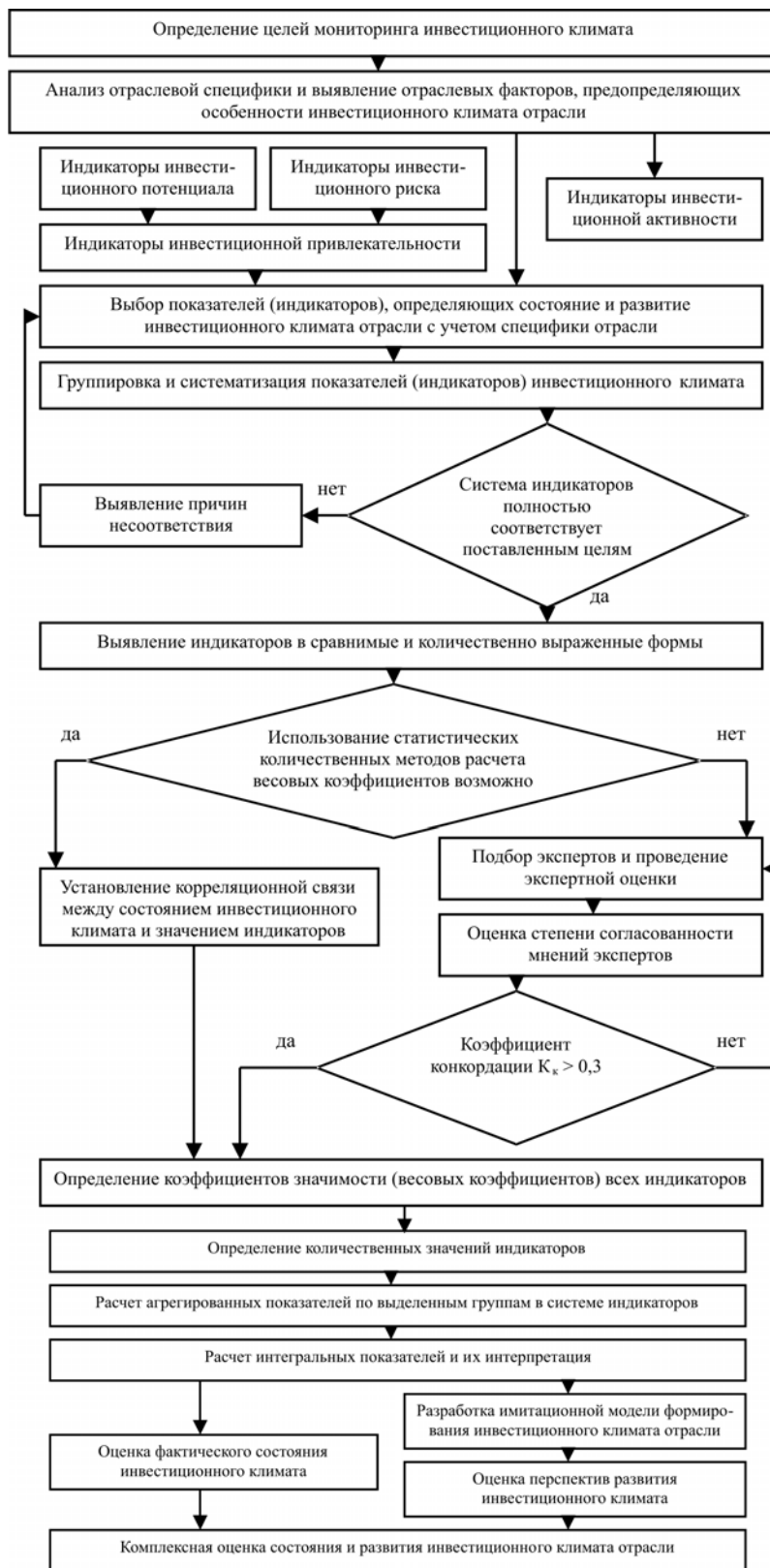


Рис. 2 Алгоритм формирования системы показателей (индикаторов) для мониторинга инвестиционного климата отрасли

но эвристических подходов к оценкам критериальных факторов инвестиционной привлекательности;

-недостаточная обоснованность механизма формирования критериальных факторов и соответствующих показателей-

индикаторов, несовершенство методов определения их значимости;

-неполный охват всех факторов и их взаимосвязей, влияющих на уровень развития инвестиционного климата;

-сравнительный характер большинства методик, который определяет место регионов, отраслей в совокупности и не всегда позволяет количественно выразить преимущества одного потенциального объекта инвестирования над другим, определить возможную эффективность инвестирования в них;

-отсутствие универсальности, так как в силу используемых методических приемов они позволяют использовать результаты только в рамках ограниченной однородной совокупности и другие.

Одним из методических приемов устранения выявленных недостатков считаем разработку адаптивного алгоритма формирования совокупности показателей (индикаторов), характеризующих инвестиционный климат региона или отрасли.

С этой целью нами разработан алгоритм формирования показателей оценки инвестиционного климата отрасли (рис.2).

Предложенный алгоритм обладает научно-практической новизной, выражающейся в его основных достоинствах.

Во-первых, алгоритм является адаптивным, гибким. Это достигается за счет вариативности выбора индикаторов (показателей) состояния инвестиционного климата на основе учета отраслевых особенностей и целей проводимого мониторинга. Это достигается наличием этапа целеполагания – определения конкретных целей проводимого мониторинга (сравнительная оценка инвестиционной конкурентоспособности отрасли, определение тенденций и перспектив развития инвестиционной активности в отрасли, привлечение иностранных и отечественных инве-

стиций в перспективные отрасли, разработка стратегической государственной инвестиционной политики и другие).

Немаловажен учет отраслевых особенностей, влияющих на размеры и характер инвестиций, на уровень эффективности инвестиций и на уровень инвестиционных рисков. Например, в сельском хозяйстве высокие конъюнктурные риски в связи с длительным производственным процессом (выращивание сельскохозяйственных культур и других), природно-климатических рисков и т.д.

С учетом вышеизложенного отбираются индикаторы, определяющие состояние и развитие инвестиционного климата отрасли в разрезе показателей инвестиционного потенциала, инвестиционного риска (инвестиционной привлекательности) и инвестиционной активности.

Выбранные показатели группируются по признакам одинакового происхождения, размерности, характеру воздействия на инвестиционный климат, содержательной близости.

Предварительный анализ системы индикаторов позволяет сделать прогноз эффектив-

ности данной системы по степени достижения поставленных целей мониторинга. При наличии серьезных отклонений проводится выявление причин несоответствия и внесение предложений по изменению состава индикаторов.

Во-вторых, методика отличается многовариантностью, что позволяет корректировать действия в зависимости от полученных результатов. При этом методика включает все основные этапы формирования системы показателей в четкой логически выраженной предварительности.

В-третьих, методика позволяет в каждой конкретной ситуации использовать неограниченное количество индикаторов, что позволяет охватить все основные факторы, влияющие на формирование инвестиционного климата отрасли.

В-четвертых, алгоритм резко снижает субъективизм оценки, что выгодно отличает ее от других методик. Основная причина субъективности большинства существующих методик – это использование в 30 – 70% расчетах экспертных оценок, которые во многом зависят от знаний, опыта, информирован-

ности эксперта, его психологического состояния на момент опроса и еще рядом необъективных причин.

Литература

1. Бакиева А.М. Формирование конкурентных стратегий предприятия: Монография. / Бакиева А.М., Ковшов В.А., Гарипова Л.В. – Уфа: 2008. – 185 с
2. Валинурова Л.С. Оценка инвестиционной привлекательности экономических систем: теория и практика. – Уфа: РИО БАГСУ, 2002. – 293 с.
3. Валинурова Л.С. Отраслевая структура инвестиций РБ // Организационно-экономические проблемы реформирования предприятий: Мелеузовский сборник. – Уфа: 2000. – с. – 4-7
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Под ред. проф. Л.В. Соколова. – М.: финансы, ЮНИТИ. – 1997.
5. Москвин В. Учёт интересов и психологии инвесторов / / Инвестиции в России. – 1999. - № 11. – с. 36-44

Механизм управления инновационным развитием муниципальных образований

Байтимиров Салават Раисович, аспирант кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», uiid@mail.ru

Сегодня управление социально-экономическим развитием муниципальных образований требует пересмотра взглядов согласно современным условиям хозяйствования в сторону активизации инновационной деятельности. Учитывая это, в статье предложен механизм управления инновационным развитием муниципальных образований, являющийся элементом системы управления, что обеспечивает экономический рост и повышение качества и уровня жизни населения.

Ключевые слова: механизм управления, инновационное развитие, муниципальные образования, инновации, инновационная деятельность, инновационные проекты и программы, обеспечение, ресурсы, инвестиции, принципы управления.

The management mechanism innovative development of municipal unions
Salavat R Baitimirov

Today management of social and economic development of municipal unions demands revision of sights according to modern conditions of managing towards activation of innovative activity. Considering it, in article the management mechanism by innovative development of the municipal unions, being a control system element that provides economic growth and improvement of quality and a population standard of living is offered.

Keywords: the management mechanism, innovative development, municipal unions, innovations, innovative activity, innovative projects and programs, maintenance, resources, investments, management principles.

Исследование социально-экономического развития экономических систем показывает, что экономический рост в современных условиях начинается с активизации инновационной деятельности. Основной особенностью современного состояния экономики России является осознание необходимости внедрения инноваций всеми субъектами хозяйствования, в том числе и муниципальными образованиями.

Под муниципальным образованием в настоящее время понимают городское, сельское поселение или иную территорию, на которой в соответствии с законом осуществляется местное самоуправление, действуют выборные и иные органы местного самоуправления. Общие правовые, территориальные, организационные и экономические принципы организации местного самоуправления в Российской Федерации установлены законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В соответствии с его положениями к муниципальным образованиям относятся: муниципальный район; городской округ; внутригородская территория города федерального значения; городское поселение и сельское поселение. При этом статусы и границы территорий муниципальных образований устанавливаются и изменяются законами субъектов Российской Федерации в соответствии с требованиями, предусмотренными в статьях 11-13 Федерального закона № 131-ФЗ. В субъектах Российской Федерации установлена двухуровневая система муниципальных образований:

- первый уровень – муниципальные районы и городские округа;
- второй уровень – городские и сельские поселения.

Границы муниципальных образований в Республике Башкортостан и наделение их соответствующим статусом были установлены Законом Республики Башкортостан от 17 декабря 2004 года № 126-з «О границах, статусе и административных центрах муниципальных образований в Республике Башкортостан».

Организационные, правовые и экономические основы инновационной деятельности на территории Республики Башкортостан в настоящее время регламентируются Законом Республики Башкортостан от 28 декабря 2006 года № 400-з «Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан». Вместе с тем инновационная деятельность на территории региона реализуется не повсеместно.

В целях эффективного управления инновационным развитием муниципальных образований необходимо формирование единой инновационной политики муниципальных образований для активизации инновационной деятельности, создания благоприятного инновационного климата. Учитывая это, остро встает вопрос о разработке такого действенного механизма, который смог бы включать не только решительные меры, но и определял направления развития инновационной деятельности (рис. 1).

Несмотря на достаточно широкую известность и относительную исследованность отдельных типов экономических, организационных, управленческих или хозяйственных механизмов, само понятие «механизм» остается в экономической теории недостаточно четко определенным. Эта неопределенность значительно

усиливается в отношении механизмов управления инновационным развитием муниципальных образований.

В целом механизм следует рассматривать как наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта. Учитывая это, механизм управления инновационным развитием муниципальных образований можно определить как совокупность ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на инновационную деятельность муниципальных образований, применяемые органами власти для достижения целей инновационного развития муниципальных образований.

Эффективное функционирование механизма управления инновационным развитием возможно только при наличии определенной системы обеспечения. Система обеспечения функционирования механизма состоит из следующих элементов:

1. Нормативно-правовое обеспечение включает в себя совокупность нормативных правовых актов, необходимых и достаточных для реализации инновационной политики. Правовое регулирование инновационной деятельности осуществляется, во-первых, общим гражданским и предпринимательским законодательством и, во-вторых, специальным инновационным законодательством.

2. Методическое обеспечение механизма управления инновационным развитием включает комплекс методических разработок и материалов по планированию и ведению инновационной деятельности в конкретных секторах экономики, носящих рекомендательный характер. Целью этих материалов является установление единых терминов, принципов оценки, техники расчетов и методичес-



Рис. 1. Механизм управления инновационным развитием муниципальных образований

ких подходов к определению эффективности инновационных проектов, адаптации их к действующим технологическим, экономическим, градостроительным, экологическим и другим стандартам.

3. Организационное обеспечение механизма управления инновационным развитием предполагает обеспечение поддержки и создание необходимых организационных структур, осуществляющих действия по инициированию, развитию и контролю за достижением поставленных целей инновационной политики муниципальных образований.

4. Информационное обеспечение механизма управления инновационным развитием.

Формирование механизма управления инновационным развитием муниципальными образованиями заключается в определении совокупности необходимых ресурсов управления, посредством которых организуется управленческое воз-

действие на инновационную деятельность. Под ресурсами управления следует понимать источники воздействия на инновационную деятельность. Эти источники могут носить различную природу: финансовую, материальную, социальную и др. Источники воздействия не являются изолированными, так как образуются в результате взаимного влияния.

В ходе реализации инновационной деятельности используются различные ресурсы, причем отдельные группы ресурсов в реальности представляют собой сложную комбинацию других видов ресурсов. Классификация видов ресурсов управления представлена в табл. 1.

Ресурсы, как правило, являются ограниченными в рамках конкретного пространственно-временного интервала. Следствием ограниченности имеющихся ресурсов является стремление к их наилучшему (оптимальному) использова-

Таблица 1
Виды ресурсов управления

Группа ресурсов (источник)	Вид ресурсов
Инвестиционные ресурсы	Денежные средства; ценные бумаги (акции, облигации); паи и доли в уставных капиталах; векселя, кредиты, займы; договоры, обязательства, гарантии, залоги, страхование и т.д.
Социальные ресурсы (коллективные и личные)	Штат сотрудников, численность; трудозатраты (человеко-дни, человеко-часы); заработная плата, премии и другие виды вознаграждения; предпринимательские способности; профессиональные требования (опыт, знания и умения); творческие и психологические качества работников; ожидания и стимулы трудовой деятельности и т.д.
Природные ресурсы	Земля и ее площадь; продуктивность; географические особенности; климат; полезные ископаемые; другие природные ресурсы; стоимостная оценка
Материально-технические ресурсы	Отдельные здания и их комплексы; вспомогательные помещения и сооружения; подъездные пути и площадки; эстакады, трубопроводы и другие инженерные сооружения; технологические линии; отдельные комплексы машин и оборудования; другое имущество, обладающее ликвидностью
Нематериальные ресурсы	Авторские права и патенты на изобретения; лицензии; промышленные образцы; ноу-хау; информационные массивы, статистика; права пользования; идеи, проекты и т.д.
Управленческие ресурсы	Концепция управления; система управления; скорость принятия решений; коммуникации; качество управления; гибкость управления и т.д.

нию, так: если объем используемых ресурсов известен, то максимизируется результат; если известен результат, которого необходимо достичь, то минимизируется объем потребляемых ресурсов.

Содержание управления инновационным развитием органами местного самоуправления определяется принципами – коренными началами и научными идеями, лежащими в основе деятельности, обусловленные природой местного самоуправления и условиями его осуществления. Среди них:

1) комплексность социально-экономического развития муниципального образования на базе инноваций, которая означает, что управление инновационной деятельностью со стороны органов местного самоуправления должно быть ориентировано, прежде всего, на

комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования с акцентом на инновационную составляющую, и это должно находить отражение в стратегии развития;

2) единоначалие в координации действий по реализации стратегии инновационного развития муниципального образования и управлении инновационной деятельностью;

3) наличие первого должностного лица в структуре органа местного самоуправления, ответственного за весь блок вопросов, связанных с развитием и управлением инновационной деятельностью и способного определять приоритетность оперативных и стратегических проблем развития муниципального образования;

4) согласованность муниципальных правовых актов, регу-

лирующих инновационное развитие в пространстве муниципального образования как между собой, так и с федеральными и региональными нормативными правовыми актами по вопросам организации местного самоуправления и управления инновационным развитием;

5) резонансность мероприятий по управлению инновационным развитием, которая предполагает, что приоритетными представляются точечные инновации и регулирующие инновационную деятельность воздействия, находящие резонанс в самоорганизующейся системе, каковой и является по существу муниципальное образование. Важен не столько масштаб проводимых органами местного самоуправления мероприятий, а сколько многократно усиленный самой системой социально-экономический эффект от них;

б) учет вектора саморазвития экономики муниципального образования, означающий, что действия органов местного самоуправления по управлению инновационной деятельностью должны поддерживать процессы самоорганизации и саморазвития экономики муниципального образования, за исключением случаев, когда они не отвечают стратегии социально-экономического развития муниципального образования.

Предложенный состав принципов является теоретической основой оценки реального состояния управления инновационным развитием органами местного самоуправления на подведомственных им территориях и выбора направлений его совершенствования.

Таким образом, процесс управления инновационным развитием муниципальных образований есть последовательность действий органа муниципального управления по переводу объекта управления в заданное состояние.

Для построения механизма управления инновационным

развитием муниципальных образований предлагается следующий алгоритм действий:

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

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

- разработать в каждом муниципальном образовании программу инновационного развития, мероприятиями которой должны быть как бюджетные, так и внебюджетные проекты;

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

- создать в структуре экономических служб администраций муниципальных образований штатные единицы для ведения этой работы;

- осуществлять управление и контроль за ходом реализации мероприятий программ инновационного развития муниципальных образований посредством инструмента управления инновационной деятельностью.

Таким образом, предложенный механизм управления инновационным развитием муниципальных образований призван решать проблемы в инновационной сфере. Данный механизм является элементом системы управления инновационным развитием муниципальных образований. При этом реализация системного подхода в решении инновационных проблем является на сегодняшний момент бесспорной и обеспечивает эффективное управле-

ние инновационным развитием муниципальных образований.

Литература

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ.

2. Закон Республики Башкортостан «О границах, статусе и административных центрах муниципальных образований в Республике Башкортостан» от 17 декабря 2004 года № 126-з.

3. Закон Республики Башкортостан «О местном самоуправлении в Республике Башкортостан» от 18 марта 2005 г. № 162-з.

4. Закон Республики Башкортостан «Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан» от 28 декабря 2006 года № 400-з.

Управление инновационными проектами в сфере обращения с техногенными отходами

Яковлев Евгений Анатольевич, научный сотрудник Научно-исследовательской части, Чувашский государственный университет
yakovlev_ae@mail.ru

Основной экономической проблемой в сфере обращения с отходами потребления является отсутствие эффективного регулирования, коммерческого стимулирования предприятий-природопользователей в сфере обращения с отходами. Так, оптимальным будет являться направление, которое предусматривает сочетание рыночных и государственных механизмов регулирования, причем обязательно должна учитываться страновая и региональная специфика. Ключевые слова: управление отходами, техногенный тип развития экономики, система «общество - природа», лизинг, экологическое страхование, кредит.

Manipulated by innovative projects in the treatment of industrial waste
Yakovlev E.A.

The main economic problem in the treatment of waste consumption is the lack of effective regulation, commercial enterprises, promoting natural resource in the field of waste management. Thus, optimal would be the direction that provides a combination of market and government regulation mechanisms, and must take into account country and regional specificities.

Keywords: waste management, man-made type of economic development, the system «society - nature, leasing, environmental insurance and credit.

Особую остроту приобрели проблемы экологически безопасного удаления и утилизации отходов потребления, к которым, согласно Федеральному Закону «Об отходах производства и потребления», относятся отходы, которые образуются в жилом секторе, предприятиях торговли, административных зданиях, учреждениях, конторах, дошкольных и учебных заведениях и др.

Увеличивающиеся с каждым годом городские поселения постоянно сталкиваются с серьезными экологическими проблемами, среди которых возрастающее количество не утилизируемых отходов потребления. Концентрация производства и капитала, возросший уровень потребления прямо или косвенно увеличивают нагрузку на существующую систему обращения с отходами. Городские службы и предприятия не справляются с увеличением количества и номенклатуры образующихся отходов. Вблизи городов, а иногда и в его пределах, сокращаются территории, свободные от несанкционированных свалок, расстояния легального вывоза отходов постоянно увеличиваются, что приводит к повышенным затратам на утилизацию.

В настоящее время самым распространенным способом обезвреживания отходов остается захоронение несортированных отходов на санкционированных и несанкционированных полигонах, что приводит к безвозвратной потере до 90% полезной продукции, востребованной на рынке вторичного сырья, повышению нагрузки на окружающую среду.

Основной экономической проблемой в сфере обращения с отходами потребления является отсутствие эффективного регулирования, коммерческого стимулирования предприятий-природопользователей в сфере обращения с отходами потребления. Степень государственного вмешательства четко не определена, что только усугубляет решение данной проблемы. Становится очевидным, что для решения данной проблемы необходимо учитывать различные факторы: демографические, социальные, культурные, политические и т.д., и чем детальнее будет учет данных факторов, тем эффективнее будет функционировать система обращения с отходами потребления.

Необходимость перехода на новые экологические стандарты жизни населения, обеспечение экологической безопасности экономики на различных уровнях управления, неразработанность экономического механизма регулирования и управления в сфере обращения с отходами потребления предопределили выбор темы диссертационного исследования.

Обострение экологической обстановки в сфере экологии и, в частности, в сфере обращения с отходами, свидетельствует о сокращении возможностей саморегуляции биосферы в условиях повышенной нагрузки на природную систему.

Разработанные в настоящее время схемы управления отходами не всегда эффективны с эколого-экономической точки зрения, не адаптированы к конкретным условиям. В этой связи возникает вопрос о построении концептуальной схемы управления процессом обращения с отходами потребления, учитывающей современные реалии. Особое место в ней должно отводиться рассмотрению отходов как специфического товара, который необходимо

вовлекать в повторный оборот в максимальных количествах. С этой точки зрения становится очевидным, что отходы, прежде всего, должны являться объектом заинтересованности для инвесторов, работающих в этой сфере. Немаловажное значение имеют также вопросы рассмотрения рисков, которые сопровождают данную область изучения, включая не только экологические, экономические и социальные риски, но и многие другие.

Важнейшей проблемой в данном аспекте будет являться обеспечение поддержки динамичного равновесия существования и развития системы «общество-природа».

Так, оптимальным будет являться направление, которое предусматривает сочетание рыночных и государственных механизмов регулирования, причем обязательно должна учитываться страновая и региональная специфика. Роль государства должна заключаться в установлении «правил игры» при обращении с отходами, а также возможности разумного субсидирования проектов по обращению с отходами потребления. Еще одной важной функцией государства является то, что оно может выступать как собственник государственного имущества, действующий на рынке наряду с иными субъектами хозяйствования.

Для того чтобы включить окружающую среду в экономическую теорию производства и производственных расходов предприятия в качестве производственного фактора, а также в экономические отношения, необходимо определить ее специфику как продукции биосферы особого рода в системе общепринятых стоимостных понятий и показателей.

Следует отметить, что основным назначением экономических инструментов является не прямое задание значимых для отдельных предприятий или общества в целом целей и жесткий контроль за их соблю-

дением, а использование связанных с функционированием рынков стимулов для воздействия на экономические интересы и экономическое поведение субъектов хозяйствования в экологически оптимальном направлении.

Для решения возникших задач в сфере обращения с отходами потребления необходим комплекс мероприятий, в основном экономических. Как показала практика последних лет, большинство проектов, связанных с отходами, не удалось осуществить по причине низкой экономической привлекательности, вызванной недостаточным развитием институтов регулирования природопользования. Основное требование к административным и экономическим механизмам регулирования природопользования состоит в том, чтобы они не позволили экономической системе перейти границу, за которой дальнейшее развитие производства становится не благом для человека, а средством его деградации и вымирания. Поиск такой границы предполагает комплексное рассмотрение всего процесса развития (социальных, экономических, экологических и управленческих моментов производства и потребления).

Совершенно очевидно, что современный тип развития экономики является техногенным типом экономического развития. Типичными чертами техногенного типа развития являются быстрое и истощающее использование невозобновляемых природных ресурсов и чрезмерная эксплуатация возобновляемых природных ресурсов со скоростью, превышающей возможности их воспроизводства и ассимилирования.

При рассмотрении сферы обращения с отходами потребления с экономических позиций становится совершенно очевидным, что при правильном подходе к этой проблеме возможно извлечение немалой прибыли. По некоторым оцен-

кам, при населении в 10 тыс. человек с отходами потребления можно получать до трех миллионов рублей в год. Однако для извлечения прибыли необходимы серьезные финансовые вливания в эту сферу со стороны большого числа инвесторов, которые будут заинтересованы в своих вложениях, что, в свою очередь, вызывает необходимость разработки научно обоснованных критериев оценки инвестиционных проектов конкретно для объектов, функционирующих в сфере обращения с отходами потребления. Экологически безопасные технологии по утилизации отходов потребления требуют достаточно крупных финансовых вливаний, и без государственной поддержки вряд ли удастся обойтись. Властные структуры зачастую ссылаются на нехватку финансовых средств в бюджетах всех уровней, что зачастую соответствует действительности.

Как известно, экономические процессы следует рассматривать с точки зрения производства и потребления, и каждая из этих сфер использует в той или иной степени ресурсы окружающей среды и создает отходы. Значительное количество материальных отходов может быть возвращено в производство, а оставшаяся часть останется переработанной.

Значительная часть материальных отходов может быть возвращена обратно в производство, посредством различных видов воздействия, например рециклирования, а компоненты, которые не удалось подвергнуть переработке, подлежат сжиганию или захоронению на специально оборудованных для этого площадках.

Для повышения эффективности взаимодействия экономики и окружающей среды необходима разработка таких экономических механизмов, которые позволили бы, с одной стороны, снизить негативное экологическое воздействие деятельности по управлению отходами потребления на окружа-

ющую среду, а с другой стороны – повысить экономическую эффективность данной деятельности.

Эффективное управление системой обращения с отходами потребления должно включать такие подходы, которые в сочетании друг с другом приводят к оптимальному результату, а именно улучшению экологической обстановки с соблюдением принципа экономической эффективности.

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов, связанных с обращением с отходами, необходима для социально-экономического анализа и предварительных расчетов в качестве исходного материала для принятия решений при планировании, проектировании, модернизации, строительстве и реконструкции объектов и их отдельных конструктивных элементов. В общем виде под эффективностью необходимо понимать степень достижения наилучших результатов при наименьших затратах. В методических рекомендациях экономическая эффективность инвестиционных проектов рассматривается как категория, отражающая соответствие инвестиционного проекта целям и интересам его участников.

Одним из эффективных способов финансирования программ по обращению с отходами потребления может являться лизинг, по сути представляющий одну из форм кредита. Как показывает практика, лизинг является эффективным финансовым механизмом, играющим большую роль в процессе обновления основных фондов промышленных предприятий, а также развития реального сектора экономики.

Предметом лизингового договора в рамках природоохранной деятельности могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные

средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое в соответствии с федеральным законодательством может использоваться для предпринимательской деятельности. В частности, в сфере обращения с отходами потребления в качестве предмета лизинга могут выступать специально подготовленные площадки для приема отходов, оборудование для переработки (сортировочный конвейер, аэробный барабан и т.д.), транспортные средства т.п.

Следует отметить, что данная лизинговая схема будет более эффективно работать при наличии единого координирующего и управляющего центра. В качестве такого центра может выступать как частная, так и государственная организация. Как правило, в лице государственной компании выступает администрация города или области, так как она на практике является заказчиком услуг по удалению отходов и гарантом осуществления сделки. Единственным недостатком административного управления может являться монополизм на право отбора участников для данной схемы. В этой связи необходимо законодательно регламентировать правила отбора участников лизинговой схемы в сфере обращения с отходами потребления.

Использование лизинговых механизмов в природоохранной сфере имеет ряд преимуществ по сравнению с другими способами приобретения имущества, а именно:

- арендатору природоохранного оборудования фактически предоставляется долгосрочный кредит на 100% стоимости поставляемого оборудования, который не требует немедленного начала платежей;
- лизинговые операции, как правило, осуществляются по фиксированной ставке, защищающей лизингополучателя от инфляционных колебаний, что особенно актуально для предприятий, работающих в облас-

ти ораны окружающей среды, из-за больших размеров необходимых средств;

- лизингополучатель получает значительные налоговые льготы в связи с укоренной амортизацией, а учитывая тот факт, что в природоохранном законодательстве также закреплены налоговые льготы, использование лизинговых операций в области экологии позволит получить значительные налоговые послабления;

- лизинговые платежи являются эксплуатационными, включаются в себестоимость продукции и, как следствие, уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Еще одним действенным инструментом экономического воздействия на участников схемы по обращению с отходами является экологическое страхование, к сожалению, не получившее в России широкого и повсеместного распространения.

Являясь одним из экономических механизмов регулирования деятельности по обращению с отходами потребления, экологическое страхование выполняет основные функции, присущие всем видам страхования. Снижение экологических рисков является одной из основных задач в деятельности по обращению с отходами, так как это связано с большими материальными санкциями в случае причинения ущерба. В связи с этим наиболее эффективным методом снижения экологических рисков является страхование. В данном случае будут задействованы две основные функции страхования:

- функция возмещения ущерба в случае наступления страхового события, или компенсационная функция;
- превентивная или предупредительная функция, которая заключается в проведении мероприятий по предотвращению возможности наступления страхового случая.

Оценивая компенсационную функцию экологического страхования в сфере обращения с

отходами потребления, следует иметь в виду, что она находится в тесной взаимосвязи с другими механизмами возмещения ущерба, такими как самострахование, взаимное страхование, выплаты из специальных экологических фондов, банковские и иные финансовые негосударственные гарантии, государственные гарантии и другие источники покрытия.

Превентивная функция экологического страхования в сфере обращения с отходами потребления предусматривает:

- право страховщика проверить состояние безопасности на объекте (соблюдение санитарных норм при эксплуатации полигонов, наличие фильтрующих установок при сжигании отходов и т.д.);

- обязанность страхователя об информировании страховщика о возникновении опасности на объекте (попадание на полигон по складированию бытовых отходов иных видов отходов, более опасных и т.д.);

- снижение ставок страховой премии для страхователя или возвращение ему части уплаченной страховой премии в случае, если имеет место безаварийная работа объекта в течение определенного оговоренного сторонами срока.

Экологическое страхование ответственности в сфере обращения с отходами потребления предусматривает ответственность страхователей за

риски, связанные с загрязнением окружающей среды, к которым можно отнести страхование ответственности за загрязнение рекреационных зон свалками, производственными, бытовыми и химическим отходами, отравление воздуха выбросами мусоросжигательных предприятий и т.д.

Основная сложность в экологическом страховании заключается в том, что на данный момент очень тяжело смоделировать аварийную экологическую ситуацию и соответственно стоимость причиненного ущерба из-за отсутствия сколько-нибудь достоверной и даже приблизительной статистической информации. Следует отметить, что статистические организации и не имеют заказов на подобную информацию. В связи с этим, как правило, при оценке возможного ущерба используют неточную и приблизительную информацию, например кратное превышение допустимых норм поступления вредных веществ в окружающую среду, или же пользуются данными, которые взяты из зарубежных аналогов.

Одним из эффективных источников финансирования деятельности по обращению отходами может явиться ссудный капитал или, иначе говоря, кредиты.

В связи с тем, что предприятие по переработке отходов работает при условии оплаты

поставляемых отходов, необходимо, чтобы финансирование этого мероприятия осуществлялось без перебоев и нагрузки на бюджет и население города. С этой целью необходимо привлечение дополнительных источников финансирования различных организаций. В последнее время широкое распространение получила выдача кредитов по сниженной процентной ставке фермерским хозяйствам. Некомпенсированные затраты банков по выдаче таких кредитов компенсируются централизованно из бюджета России через ее Центральный Банк.

Литература

1. И.Б. Николаева, Л.О. Сердюкова Совершенствование системы управления в сфере обращения с отходами потребления Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2003. 132 с..

2. А.И. Попов, С.А. Андрющенко, А.А. Попов Экономическая оценка теплового загрязнения как инструмент экологического аудита Саратов. гос. техн. ун-т. Саратов, 2005. 100 с.

3. Колотырин К.П. Управление отходами потребления в России / К.П. Колотырин // Глобализация, новая экономика и окружающая среда: проблемы общества и бизнеса на пути к устойчивому развитию: материалы Седьмой Международ. конф. Российского общества экологической экономики. СПб.: Изд-во СПб ун-та, 2005.

Влияние инфляции на процесс индивидуального воспроизводства капитала

Динец Дарья Александровна,
аспирант Иркутского государственного университета путей сообщения, 8 950 1061970, lfif1113@mail.ru.

Современная инфляция воздействует на воспроизводственный процесс посредством активных рыночных транзакций, перераспределяющих реальную стоимость в пользу агентов рынка, обладающих большей покупательной способностью. Статья посвящена анализу механизмов воздействия инфляционных факторов на процесс воспроизводства капитала фирмы.

Ключевые слова: инфляция, воспроизводство капитала, прибыль, норма накопления, покупательная способность

Modern inflation exerts influence to reproduction process by active market transactions, which redistribute real cost to market agents, who has got more purchasing power. The article is devoted to analysis of inflationary factors influence ways to reproduction process.

Keywords: inflation, reproduction of a capital, profit, rate of saving, purchasing power.

Исследования природы и принципов воспроизводства капитала ведутся на протяжении всей мировой истории экономических учений, однако на сегодняшний день существует множество трактовок понятия «капитал», а также экономических отношений, возникающих в связи с этим понятием.

Исторически исследования капитала предприятия находятся в зависимости от целевой функции, задаваемой экзогенными экономическими условиями и уровнем развития экономических отношений. Являясь имманентной основой любых экономических отношений общества, капитал должен отражать сущность таких отношений, характеризующих, в свою очередь, генезис связей, свойственных воспроизводственным цепочкам капитала.

Процесс индивидуального воспроизводства капитала осуществляется, на наш взгляд, в соответствии со следующей схемой (рис. 1).

Процессы, обозначенные на рисунке цифрами 1, 2 и 3' – это процессы обращения, опосредующие воспроизводство экономических отношений, связанных простым воспроизводством капитала. Процесс №1 говорит о том, что распределяемая часть прибыли воспроизводит отношения с собственниками имущества, процесс №2 – о воспроизводстве отношений с контрагентами, процесс №3' говорит о том, что часть прибавочной стоимости может быть израсходована на обеспечение простого воспроизводства капитала.

Инфляционное воздействие на процесс индивидуального воспроизводства капитала происходит за счет возникновения активных рыночных транзакций, возникающих в силу воспроизводственного характера инфляционного процесса [8].

Поскольку инфляция имеет свойство накапливаться в экономической системе общества в целом и хозяйствующих субъектов, то воспроизводство этого процесса должно непрерывно соответствовать схеме «источник образования – способ размещения – экономический эффект» [1].

В контексте общественного воспроизводства капитала воспроизводство инфляции реализуется в соответствии с приведенной схемой следующим образом:

- источник образования – совокупность факторов, опосредующих обеспечение национальной валюты (денежная эмиссия, монополизация рынков, разница между ценой спроса и ценой предложения, рост цен в системообразующих отраслях, циклические колебания, внешнеэкономические факторы, неразвитость институциональной системы общественного воспроизводства, сокращение производства и т.д).

- способ размещения – наличие способа размещения накопленной инфляции (или инфляционного потенциала) доказывается неравномерностью роста цен в различных отраслях, регионах и рынках. Структуралистская теория инфляции, рассмотренная в литературе [3,4], объясняет эффекты «выравнивания» инфляционных процессов между различными отраслями.

- экономический эффект – «рост цен порождает больший рост цен». Накопление инфляции порождает феномен «безденежья при росте денежного обращения» [7], кроме того, за счет использования ценового способа изъятия реального капитала из системы об-

щественного воспроизводства [2], возникает дефицит капитала (или инвестиций), который ведет к дальнейшему воспроизводству инфляции.

В рамках деятельности хозяйствующего субъекта активные рыночные трансакции воспроизводят инфляционный процесс в рамках воспроизводства капитала следующим образом (рис. 2)

Бюджетное ограничение задает покупательную способность фирмы наряду с внешними факторами, определяемыми положением на рынке. Реальный спрос на деньги формируется под влиянием потребности, заданной величиной капитала и уровня цен на факторы производства, таким образом, под влиянием инфляции издержек. Далее капитал следует в сферу производства, где формируется цена предложения. Мы придерживаемся кейнсианской теории относительно того, что эластичность цены предложения по объему занятости ресурсов обратно пропорциональна уровню эффективности производственного процесса [6].

Цена предложения формирует номинальный спрос на деньги, который определяет величину капитала обращения. На этом этапе можно отследить первую особенность воспроизводственного процесса, происходящего в условиях инфляции: величина реального спроса на деньги подвержена влиянию инфляции издержек, величина номинального спроса – инфляции спроса. Инфляционный процесс носит системный характер, инфляция спроса и инфляция издержек существуют наряду друг с другом, однако, временной лаг инфляции издержек значительно меньше временного лага инфляции спроса. Таким образом, реальный спрос на деньги, объективно предшествующий появлению номинального спроса в рамках воспроизводственного процесса, становится более дорогим, и отвлекает часть капитала обращения от обслуживания воспроизводственного процесса.

Номинальный спрос на деньги трансформируется в денеж-

ное предложение, и в зависимости от эластичности последнего по ценам на факторы производства формирует величину реального спроса на деньги в рамках процесса воспроизводства затрат. Одновременно капитализируемая часть прибыли должна увеличить покупательную способность фирмы с учетом предпочтения ликвидности, которое также находится под влиянием эластичности денежного предложения по цене. Отношение между номинальным и реальным спросом на деньги в рамках воспроизводственного процесса определяется величиной эластичности предложения денег по цене. Чем меньше эластичность денежного предложения по цене, тем больше должен быть номинальный спрос на деньги, необходимый для обеспечения простого воспроизводства, то есть тем дороже при неизменной норме прибыли оно обходится фирме.

В свою очередь, если эластичность денежного предложения больше единицы, то для простого воспроизводства отвлекается часть прибыли, которая могла сформировать инвестиционный спрос. Покупательная способность фирмы при этом не увеличивается за счет того, что денежный спрос возрастает, а норма прибыли не изменяется.

Чем выше при этом эффективность производства, тем меньше эластичность номинального денежного спроса по объему задействованного капитала, тем дешевле воспроизводственный процесс, и больше возможность и целесообразность для расширенного воспроизводства капитала. Чем ближе к единице эластичность денежного предложения по цене, тем меньше отношение реального денежного спроса к номинальному спросу, тем меньше необходимо капитала обращения (сокращение инфляционной прибыли) для поддержания воспроизводственного процесса, и тем меньше инфляционных убытков от недостаточности капитала обращения для нужд воспроизводства.

Если эластичность предло-

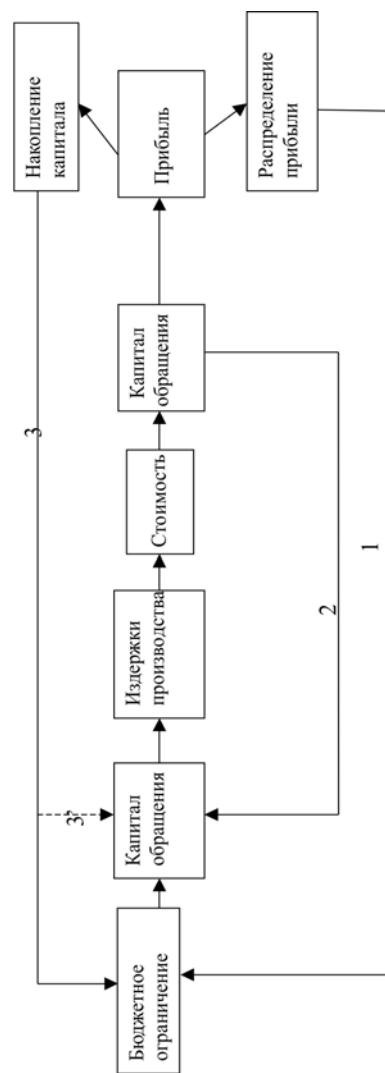


Рис. 1. Воспроизводство капитала

единицы, то формально возрастает покупательная способность фирмы за счет роста бюджетного ограничения, однако норма прибыли при этом сокращается: капитализация инфляционной прибыли приводит к росту капитала фирмы, а номинальный спрос на деньги, сформированный под влиянием цены предложения, которая, в свою очередь сформирована под влиянием цен на факторы производства и уровня эффективности, возрастает меньшими темпами, чем растет капитал. Таким образом, норма прибыли на капитал сокращается в долгосрочном периоде, то есть не выполняется условие простого воспроизводства капитала.

Капитализация инфляционной прибыли, возникающей за счет отношения между номи-

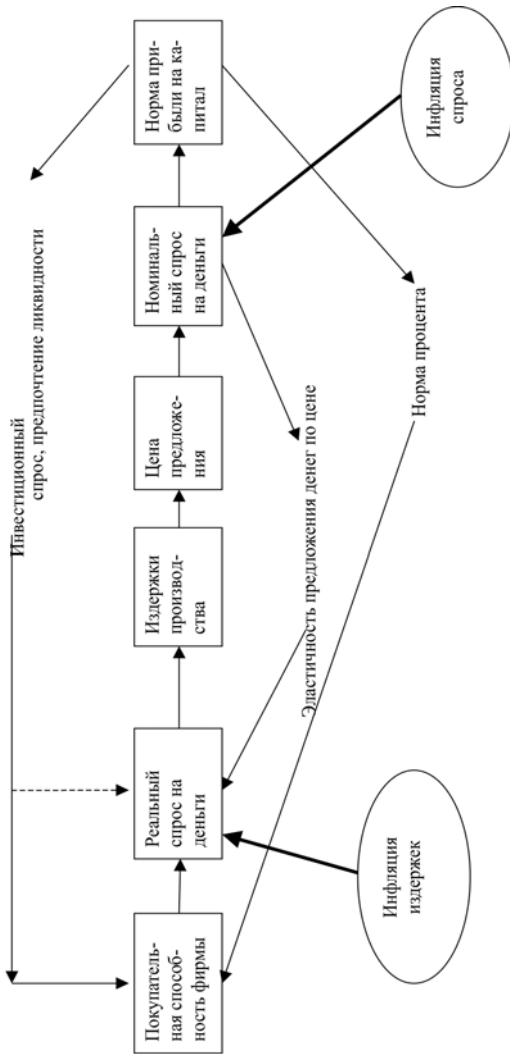


Рис. 2. Производство капитала в условиях инфляции

нальным и реальным спросом на деньги, ведет к сокращению рентабельности в долгосрочном периоде. Основной целью воспроизводства капитала в условиях инфляции можно считать увеличение покупательной способности фирмы при неизменности нормы накопления.

Кроме того, инфляция спроса и инфляция издержек оказывают неодинаковое влияние на разные стадии воспроизводственного процесса. В таблице 1 приведены механизмы реализации накопления инфляционного потенциала за счет индивидуального воспроизводства капитала.

Литература

1. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Инфляция в новом измерении // Вопросы экономики №7, 2008. – С. 40-60;
 2. Захаров В.К. Деньги как средство управления кризисами // Финансы и кредит №10, 2010. – С. 2-11;

Таблица 1
Зависимость воспроизводственного процесса от характера инфляции

Параметр воспроизводственного процесса	Влияние инфляции спроса	Влияние инфляции издержек
Эластичность реального спроса на деньги по объему капитала	Если эластичность реального спроса на деньги больше единицы, то под влиянием инфляции спроса, имеющей больший временной лаг, чем инфляция издержек, воспроизводство капитала экономически оправдано при сокращении скорости обращения капитала	Для расширенного воспроизводства капитала необходимо, чтобы эластичность реального спроса была больше единицы. При этом, однако, может сокращаться покупательная способность фирмы за счет разницы в величинах инфляции спроса и инфляции издержек в течение воспроизводственного цикла
Эластичность цены предложения по объему капитала	Степень влияния зависит, как определено в рамках кейнсианского анализа, от уровня эффективности производства. Чем выше эффективность использования капитала, тем меньше зависимость воспроизводственного процесса от ценовых факторов	При оценке влияния инфляции издержек к эффективности производства как фактору неценового воздействия на воспроизводственный процесс добавляется фактор скорости обращения капитала. Но в этом случае, чем больше скорость обращения капитала, тем большую независимость от инфляции издержек дает повышение эффективности использования капитала
Эластичность номинального спроса на деньги по объему капитала	Чем выше уровень инфляции спроса, тем больше должна быть эластичность номинального спроса на деньги по объему капитала, и тем быстрее должен обращаться капитал	Для расширенного воспроизводства капитала необходимо, чтобы реальный спрос на деньги возрастал большими темпами, чем номинальный. А чем больше номинальный спрос, тем дороже в условиях инфляции издержек увеличивать эластичность реального спроса на деньги
Норма прибыли на капитал	Чем выше норма прибыли на капитал, тем дешевле обходится простое воспроизводство	Под влиянием инфляции издержек рост нормы прибыли на капитал не обеспечивает роста покупательной способности фирмы, и, следовательно, расширенного воспроизводства капитала
Эластичность предложения денег по цене	Под влиянием инфляции спроса эластичность предложения денег по цене становится больше единицы. В этом случае сокращается норма прибыли в долгосрочном периоде	Под влиянием инфляции издержек эластичность предложения денег по цене становится больше единицы, вследствие чего сокращается покупательная способность фирмы, то есть сокращаются источники для простого воспроизводства капитала

3. Малкина М.Ю. Анализ динамики относительных цен, инерционной и структурной составляющих инфляции потребительского рынка России // Экономический анализ: теория и практика №1, 2009, С. 9-25;

4. Малкина М.Ю. Инфляционный процесс, структурные сдвиги и “естественный уровень инфляции” // Финансы и кредит, №12, 2006 – С. 2-14;

5. Маркс К. Капитал. – М.,Л.: Партиздат, 1932. – 640с.;

6. Маневич В.Е. Теоретическая система Кейнса // Бизнес и банки №4, 2006. – С. 2-19;

7. Миклашевский А. Деньги. Опыт изучения основных положений экономической теории классической школы в связи с историей денежного вопроса / М.: Спарк, 1992.

8. Рогова О. Инфляция и воспроизводство // Экономист, №1, 2007 – С. 37-45.

Инвестирование инноваций венчурными фондами и бизнес-ангелами

Ашмарин Владислав Валентинович, соискатель кафедры «Инновационное развитие экономики и природопользования» Московской академии государственного и муниципального управления
ashmarinv@mail.ru

Рассмотрены задачи и принципы финансирования инноваций с высокими рисками потери инвестиций, стадии развития непубличных малых предприятий. Подчеркивается принципиальность роли венчурного инвестирования, при котором инвестор для достижения приемлемого уровня рисков должен обладать междисциплинарными знаниями, рассмотрена классификация венчурных инвестиций, особенность экономики венчурных проектов, в результате успешной реализации которых существенно возрастает стоимость компании, существенно превышающая доходы от альтернативных вложений и являющаяся компенсацией за повышенные риски. В статье рассматривается также неформальный рынок венчурного капитала, представленный «бизнес-ангелами» - частными инвесторами, обладающими знаниями в связанных с бизнесом областях, особенности этих частных инвесторов по сравнению с обычными венчурными капиталистами. Ключевые слова: инвестиции, инновации, венчурный капитал, эффективность инвестиций, риски инновационных процессов

Fulfillment of innovation investments by Venture funds and Business-angels
In this article were considered the main problems and principles of financing innovations with high risks of wasting investments and development stages of unpublic small-scale businesses, underlined the necessity of Venture investments for achievement of the admissible risk's level to investors. Moreover were exposed the classification of Venture investments, economical features of venture projects by which increasing a price of a company. In the article explained the conception of "business-angels"- private investors possessing specific knowledge of unformal market of venture capital.
Keywords: Investments, innovations, venture capital, efficiency of investments, risks of innovation processes

В странах с технологически ориентированной экономикой рост производства и индустриальное развитие значительно зависят от успешных инноваций, коммерциализующих результаты исследований и разработок. При этом доступ технологических компаний к финансовым ресурсам становится ключевым фактором в инновационном процессе [1].

Прибыльные инновации нельзя купить [2]. Просто больше тратить обычно означает попусту растрачивать ресурсы на менее эффективные проекты. Выходом является повышение эффективности расходов – увеличение возврата от инвестиций в инновации, поднимая значение "ROI" фирмы - коэффициента доходности бизнеса, учитывающего сумму инвестиций в этот бизнес. ROI (от англ. Return on Investment), также известен как ROR (от англ. Rate of Return) обычно выражается в процентах, реже — в виде дроби. Этот показатель может также иметь следующие названия: прибыль на инвестированный капитал, прибыль на инвестиции, возврат инвестиций, доходность инвестированного капитала. Подробнее о вычислении этого коэффициента можно посмотреть в [3].

Задачи отбора проектов представляют собой нетривиальную задачу с изрядной долей интуиции или даже искусство, но такой же нетривиальной задачей оказывается и финансирование инновационных процессов на ранних стадиях разработки. К основным задачам финансирования инноваций относятся:

- создание необходимых предпосылок для быстрого и эффективного внедрения технических новинок во все звенья народно-хозяйственного комплекса страны, обеспечения ее структурно-технологической перестройки;
- сохранение и развитие стратегического научно-технического потенциала в приоритетных направлениях развития;
- создание необходимых материальных условий для сохранения кадрового потенциала науки и производства, предотвращения его утечки за рубеж

Принципы организации инвестиционного финансирования:

- 1) целевая ориентация — увязка с быстрым и эффективным внедрением разработок;
- 2) обоснованность, многоярусность и юридическая защищенность используемой системы инструментов и механизмов;
- 3) множественность источников финансирования;
- 4) комплексность, т. е. возможность охвата достаточно широкого круга смежных технических и технологических новинок и направлений их практического использования - от 300 до 3000 проектов по оценкам различных экспертов;
- 5) адаптивность и гибкость, предполагающие постоянную подстройку системы финансирования и ее отдельные элементы под стремительно меняющиеся возможности и ограничения.

Для финансирования инноваций крайне важен этап первичного продвижения идей, риски на котором крайне высоки и их снижение требует специальных предметных знаний. Как правило, этап венчурного финансирования требует от менеджмента компаний междисциплинарных знаний – технологий, рынков, финансовых инструментов и пр.

Венчурный капитал является специфическим типом финансирования, осуществляемого профессиональными фирмами. Поми-

Таблица 1
Стадии развития непубличной компании

Название (англ.)	Название (русс.)	Объемы необходимых инвестиций (долл.)	Краткое описание
Seed	«Посевная»	до 1 000 000	Формирование компании, наличие проекта или бизнес-идеи, процесс создания управленческой команды, проведение НИОКР (научно-исследовательских и конструкторских разработок) и создание опытных образцов, маркетинговых исследований. Выработка концепции бизнеса
Start-up	Старт-ап, начальная стадия	1 000 000 - 5 000 000	Компания сформирована. Имеются опытные образцы, ведутся организация серийного производства и работы по выводу продукции на рынок. Начало производства и маркетинга
Early stage, early growth	Ранний рост	5 000 000 - 10 000 000	Ведутся выпуск и коммерческая реализация готовой продукции. Отсутствует устойчивая прибыль. Постепенный выход на «точку безубыточности». Рост объема необходимых оборотных средств
Expansion	Расширение	свыше 10 000 000	Компания занимает определенные позиции на рынке, выходит на устойчивую прибыль от основного бизнеса, расширяет производство и сбыт, проводит дополнительные маркетинговые исследования, увеличивает основные фонды и объем оборотных средств. Необходимость крупных инвестиций в дальнейшее развитие
Later stage	Поздняя стадия, устойчивое развитие	Зависит от потребностей компании	Прочные позиции на целевых рынках. Устойчивая прибыльность. Возможно обращение акций компании на бирже. Темпы ежегодного роста - небольшие. Выплата дивидендов

мо финансирования венчурные капиталисты вносят в компанию опыт в данной области, личные связи и, участвуя в управлении, дополнительно содействуют росту стоимости компании. Венчурные инвестиции подразумевают длительные временные рамки (разработка технологий и их сертификация зачастую требует ряда лет и даже десятилетий), повышенные риски, партнерства всех участников, а также преимущественное извлечение дохода в виде роста стоимости доли в акционерном капитале, а не в виде дивидендов.

Участие венчурного капитала является принципиальным фактором в инновационном процессе. Для крупных компаний реализация рискованного про-

екта всегда проблематична. Такие проекты имеют большой шанс на успех, если они приняты малыми технологическими фирмами. Венчурный капиталист способен с помощью соответствующих финансовых инструментов участвовать в поддержке таких высоко рискованных инновационных проектов. Технологические революции, приведшие к трансформации индустриального производства, реализовывались компаниями, поддерживаемыми венчурным капиталом.

Венчурный капитал, по определению Европейской Ассоциации Венчурного Капитала (EVCA - European Venture Capital Association), является долевым капиталом, предоставляемым профессио-

нальными фирмами, инвестирующими и совместно управляющими стартовыми, развивающимися или трансформирующимися частными компаниями, демонстрирующими потенциал существенного роста.

Венчурные инвестиции успешно поддерживают запуск продукции в производство, выход на рынок, раннее развитие, расширение или реструктурирование бизнеса. Приобретения, развитие новых продуктов или технологий, увеличение оборотного капитала или снижение долга компании также может быть финансировано за счет рискованного капитала. Соответственно выделяют несколько типов венчурных инвестиций [1]:

Зародышевое финансирование (Seedfinance)

- Финансирование исследований, оценки и развития первоначальной концепции перед стадией становления.

- Проект или бизнес-идея, нуждающиеся в финансировании для дальнейшего развития или выполнения пилотного образца для подготовки стадии выхода на рынок.

Стартовое и раннее финансирование (Start-up and Early Stage)

- Для стартовых компаний или компаний, ведущих деятельность короткое время (недавно образованных).

- Для поддержки компаний для развития и запуска на рынок продукта в течение первого коммерческого выпуска.

- Для компаний, нуждающихся в дополнительном финансировании для завершения стадии НИОКР.

Финансирование расширения или развития (Development) - для роста и развития компании или для приобретения/слияния. Если последний тип вложений не требует объяснений, то предыдущие необходимы для увеличения производственных мощностей и расширения доли рынка или для развития продукта, а также для увеличения оборотного капитала.

Выкуп доли менеджментом (Management/leveraged buy-out) - для способствования менеджменту и инвесторам приобрести контрольный пакет акций в собственности компании.

Выкуп доли сторонним менеджментом (Management buy-in) - позволяет сторонним менеджерам и инвесторам купить долю в собственности компании.

Обновление (Turnaround) - для бизнеса, испытывающего проблемы при продаже с целью восстановить благоприятные обстоятельства.

Замещающий капитал (Replacement capital) - в основном, сделки по замещающему капиталу или вторичному приобретению происходят, если одни акционеры покупают долю у других (роль второй стороны также могут играть финансовые институты). Так как в последнее время, особенно в Европе, среда для выхода капитала была не столь благоприятна, этот вид сделки был разработан для увеличения ликвидности вложений.

Промежуточный по привилегированности долг (Bridge finance of mezzanine) - необходим для того, чтобы подготовить компанию к выходу на фондовый рынок.

Классификация инвестиций, увязанная со стадиями развития непубличных компаний, приведена в таблице 1 [4]:

Важнейшей особенностью венчурных инвестиций является рост стоимости компании, который происходит в средне- или долгосрочной перспективе и приводит к росту стоимости доли венчурного инвестора. Этот прирост капитала выше, чем доход от альтернативных вложений, компенсирующий риск и неликвидность таких вложений. В зависимости от стадии вложения меняются рекомендуемая доля в структуре инвестиционного портфеля и требуемая отдача на вложенный капитал (табл. 2):

Молодые компании в партнерстве со средствами венчурно-

Таблица 2

Рекомендуемая структура портфеля и отдача от инвестиций на различных стадиях продвижения инноваций

Стадия рискового вложения	Структура портфеля	Требуемая отдача от инвестиций
Зародышевая или стартовая	10%	60% годовых или более
Ранняя стадия	20%	свыше 50% годовых
Развитие и расширение	40%	от 35% до 40% годовых
Слияния и выкупы	30%	свыше 30% годовых

Таблица 3.

Основные различия между бизнес-ангелами и венчурными фондами

Критерии сравнения	Бизнес-ангелы	Венчурные фонды
Источники средств	Собственные средства	Привлеченный капитал
Объем инвестиций вводим проект	До 1 000 000 долл.	1 000 000 - 5 000 000 долл.
Управленческий стиль	Неформальный	Достаточно высокий уровень формализации

го капиталиста и его профессиональным опытом быстро растут. Венчурные инвестиции обычно имеют следующие черты:

- венчурный капиталист делит риск с предпринимателем;
- долгий инвестиционный горизонт, от 3 до 7 лет;

- в дополнение к инвестициям осуществляются также взаимоотношения с менеджментом компании для обеспечения поддержки, основанной на опыте и связях инвестора;

- возврат средств осуществляется в виде реализации выросшей в цене доли инвестора в собственности компании в конце инвестиционного периода.

Большинство венчурных схем представляет собой независимые фонды, которые привлекают капитал из финансовых институтов до того, как они инвестируются в малые и средние предприятия. Однако некоторые финансовые институты имеют собственные венчурные фонды, а также в некоторых странах существует неформальный рынок венчурного капитала (частных инвесторов - бизнес-ангелов) и крупных компаний (корпоративный венчуринг).

Реализация венчурных инвестиций осуществляется по двум направлениям инвестиционных ситуаций:

- Инвестиции в новые и молодые, быстро растущие и, в основном, технологически ориентированные компании.

- Финансирование реструктурирования компании через выкуп собственности собственным или сторонним менеджментом (MBO/MBI).

Рынок венчурного капитала является циклическим как в отношении фондов, размещаемых учреждениями, так и по инвестиционной активности. Факты подтверждают зависимость между рынком венчурного капитала и фондовым рынком и быстрым ростом в деятельности венчурного капитала на рынке с повышающимися курсами акций. Эта связь указывает на важность рынка начального публичного предложения (IPO), позволяющего инвестиционным прибылям циркулировать. Для венчурных фондов «горячее» состояние рынка первоначального предложения является более благоприятным для привлечения капитала из финансовых институтов, так как позволяет венчурным капиталистам реинвестировать доходы через фонды.

Неформальный рынок венчурного капитала по своей сущности гораздо менее известен и документально, чем институциональный. Часть рынка венчурного капитала составляют частные инвесторы, часто име-

Таблица 4
Основные характеристики источников финансирования

Источники финансирования	Ограничения и требования	Преимущества	Недостатки
Кредиты	Ликвидный залог, Состоятельная кредитная история компании. Требования к прогнозируемому плану развития проекта	Гибкость в заимствовании и обслуживании займа, Отсутствие оперативного контроля над использованием средств	Риск неплатежеспособности, Высокие процентные ставки, Требования к ликвидному залого
Государственное финансирование	Социальная значимость, Компания должна соответствовать определенным стандартам, Финансирование может использоваться только для определенных видов деятельности	Осуществляется даже в случаях, когда невозможно получить финансирование из коммерческих источников. Обычно требует к выплате меньший объем средств и более долгий срок	Ограничения на использование, Трудности в получении, Обычно объемы невелики
Венчурный капитал	Компания должна показывать: потенциальный рост, уникальность идеи, высокая квалификация управляющего персонала	Венчурный капиталист как владелец акций реализует опыт в управлении и финансовой области, что позволяет компании дополнительно прогрессировать (value-adding)	Во власти инвестора осуществлять кадровые перестановки, Процесс получения финансирования долгий и трудный, Проблематичен выход венчурного капитала
Целевые инвестиции	Устойчивая позиция на рынке, Квалифицированный и опытный менеджмент	Инвестор вносит опыт по данному направлению деятельности, Труден выход для инвестора	Инвестор контролирует процесс принятия решений

нуемые «бизнес-ангелами», которые осуществляют прямое долевое участие в некотируемых компаниях.

Осознание разницы между ними и разницы в используемых ими подходах может оказаться принципиально важным для успеха вашего бизнеса [4]. Практика США и Европы показала, что роль бизнес-ангелов в экономике является очень значимой, поскольку именно они выступают основными донорами стартового капитала и дают инновационным проектам «путевку в жизнь».

Бизнес-ангелами обычно являются самомотивированные состоятельные инвесторы,

в большинстве успешные предприниматели, имеющие знания в связанных с бизнесом областях. Часто они инвестируют индивидуально, но многие инвестируют как часть неформальных синдикатов, которые обычно включают семьи, друзей или коллег по бизнесу. Бизнес-ангелы заинтересованы в приросте капитала, а такие некоммерческие соображения как удовольствие от инвестирования или альтруизм, являются важными второстепенными факторами. Способы выходов венчурного капитала бизнес-ангелов мало известны, но ограниченные сведения показывают, что оптовая продажа акций яв-

ляется наиболее часто используемым путем для успешных инвестиций, а также обратный выкуп акций для менее успешных вложений.

Бизнес-ангелы участвуют именно в тех инвестиционных проектах, которые неприемлемы для институциональных инвесторов.

Фиксация прибыли инвестором — «выход» — может осуществляться одним из следующих способов:

- продажа его доли стратегическому инвестору (Trade Sale) или инвестиционному фонду;
- слияние и поглощение;
- первичное размещение на фондовом рынке (IPO) с продажей доли инвестора на бирже;
- выкуп его доли менеджментом (MBO);

- выкуп его доли с привлечением заемных средств (LBO).

Обычно «выход» большинства инвесторов происходит перед переходом на стадию устойчивого развития, но может происходить и раньше (перепродажа другому венчурному или private equity-инвестору). Бизнес-ангелы иногда осуществляют «выход» через продажу своих долей венчурным фондам, т. е. при переходе проекта на стадию start-up.

Процедуру IPO с продажей доли инвестора очень часто считают основной конечной целью венчурных инвестиций. Однако правильной целью инвестора должен выступать прибыльный «выход», а его форма должна выбираться в зависимости от специфики бизнеса. Тем более, что подавляющее большинство инвесторов осуществляют «выходы» без использования фондового рынка.

Неформальный и формальный рынки венчурного капитала могут рассматриваться как взаимодополняющие.

По оценкам в Соединенных Штатах количество компаний, проинвестированных бизнес-ангелами, в 20-40 раз больше, чем проинвестированных институциональными инвестора-

ми. Они обеспечивают сектор малых и средних предприятий объемом финансирования в 5 раз большим (не считая финансирования стадий реструктурирования капитала). Неформальный рынок венчурного капитала Великобритании в 2-4 раза больше формального по объему инвестируемых средств. Но неформальный венчурный капитал остается по большей части нереализованным. Неформальная и раздробленная структура рынка создает трудности для встречи покупателя и продавца (бизнес-ангела и предпринимателя, ищущего финансирование). Как следствие этого, многие частные инвесторы говорят о невозможности поиска достойной инвестиционной альтернативы.

Американские венчурные капиталисты ищут бизнес со следующими характеристиками:

- высоко прибыльный (или потенциально прибыльный);
- доминирующий в промышленности;
- высокое соотношение цены и доходности акций;
- наличие отчетности об управлении;
- собственные качества продукта с устойчивым конкурентным преимуществом;
- большой объем рынка.

Подобный список характеристик предоставляется британскими венчурными капиталистами:

- сильный и опытный менеджер;
- видение и стремление к устойчивому росту;
- большой потенциальный рынок;

- хорошие рыночные возможности;

- высокие технологии.

В зависимости от различных ситуаций, черт и структуры компании, менеджмент может выбирать соответствующий необходимости тип финансирования за счет внешних средств. Сравнительная характеристика источников капитала показывает, соответственно, ограничения и преимущества для финансируемой компании (табл. 4):

Для более зрелых стадий развития компании, испытывающих потребность в финансировании, условия осуществления венчурных инвестиций могут не подходить. В этом случае должны использоваться иные схемы финансовой поддержки, такие, как гарантийные схемы.

Схемы гарантийного кредитования реализуются через специально создаваемые Гарантийные фонды, например, Схема Гарантирования Ссуд, работающая в Великобритании.

- инвестиционный (срочный) кредит, пополнение оборотных средств, лизинг или покупка с оплатой в рассрочку. Общее в этих схемах - фирма должна сама обратиться в кредитное учреждение за получением обычной ссуды. Если кредитное учреждение не может предоставить ссуду на обычных условиях из-за недостаточного обеспечения или из-за отсутствия положительной кредитной истории у фирмы, оно обращается в Департамент с соответствующей просьбой на получение обеспечения по кредиту. Правительственные гарантии предоставляются на 70 - 85% от

суммы кредита за премиальные выплаты в размере 1 - 2,5% на срок от двух до семи лет.

Обеспечение правительственной гарантией неплатежей заемщика в Великобритании позволяет банкам и другим финансовым учреждениям предоставлять кредиты от 5000 до 100000 фунтов новому или уже существующему бизнесу.

Инвестиционные альтернативы возникают в различные моменты развития компании. Основной целью является достижение финансирования и структуры капитала, которые позволят компании расти и развиваться в долгосрочном периоде и находить баланс между интересами компании и требованиями инвесторов.

На последующих стадиях развития проектов и компаний конкуренция венчурного капитала с другими источниками финансирования усиливается, менеджмент, стремящийся к эффективности и независимости, может найти их более привлекательными. В дальнейшем развитии продуктов и компании снижается доля искусства и растет роль школы, роль традиционных источников финансирования возрастает.

Литература

1. <http://student.km.ru>
2. <http://www.cfin.ru/>
3. <http://ru.wikipedia.org>
4. Хилл Б. Бизнес-ангелы : как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Брайан Хилл, Ди Пауэр ; пер. с англ. — М. : Эксмо, 2008. — 496с

Управление инновационными проектами в сфере жилищного строительства

Волков Дмитрий Анатольевич,
аспирант, Современная
гуманитарная академия»
volkov.dmitry@hotmail.com

Рациональное инвестирование собственного и заемного капитала в сфере жилищного строительства наряду с комплексной оценкой экономических рисков, связанных с инвестициями в недвижимость позволяет инвестору рассчитывать на получение дохода от владения собственностью в будущем, что обуславливает потребность в комплексном прогнозировании в сфере жилищного строительства.

Ключевые слова: рациональное инвестирование, собственный и заемный капитал, сфера жилищного строительства, оценка экономических рисков, инвестиции, инвестиции в недвижимость, комплексном прогнозировании

Rational investment own and loan capital in realm of home building with complex valuation economical risks connected with investments at reality accept for investor include for profit from own reality in future that rules needs in complex forecast in home building.

Keywords: rational investment, investment own and loan capital, realm of home building, valuation economical risks, investments, investments at reality, complex forecast

Рациональное инвестирование собственного и заемного капитала в сфере жилищного строительства наряду с комплексной оценкой экономических рисков, связанных с инвестициями в недвижимость позволяет инвестору рассчитывать на получение дохода от владения собственностью в будущем, что обуславливает потребность в комплексном прогнозировании в сфере жилищного строительства. В периоды кризисных явлений, сопровождающихся неустойчивостью на финансовых рынках, вопрос сохранения капитала стоит особенно остро, поэтому в эти периоды внимание должно уделяться инвестиционным инструментам, позволяющим не столько преумножить капитал, сколько сохранить его с помощью инвестирования в наименее рискованные инструменты, одним из которых является жилищное строительство.

Особенностью рынка жилищного строительства является специфичность этого рынка с точки зрения разделения экономических благ на два класса:

- реальные активы, к которым относятся здания, сооружения, оборудование и произведенные товары, и
- финансовые активы, включающие в себя наличные денежные средства, сберегательные счета в банках, акции, облигации и прочие активы.

Специфика рынка жилищного строительства во многом определяется природой и особенностями недвижимого имущества как объекта рыночных отношений. К вышеуказанным характеристикам рынка недвижимости, сформулируем следующие особенности рынка жилищного строительства:

- «спрос на объекты рынка жилищного строительства может определяться географическим и историческим факторами, а также состоянием инфраструктуры в районе объекта собственности»;
- «спрос на объекты рынка жилищного строительства не взаимозаменяем, что приводит к значительным дисбалансам спроса и предложения»;
- «все сделки на рынке жилищного строительства должны пройти государственную регистрацию».

Последовательность развития процесса инновационного менеджмента на рынке жилищного строительства представляется следующей:

- анализ компании;
- анализ окружения;
- формулировка существующих возможностей;
- реализация стратегии инноваций;
- стратегический контроль.

Анализ компании включает в себя анализ ресурсов и анализ конкурентов предприятия.

Анализ ресурсов заключается в определении сильных и слабых сторон компании, его финансового состояния, ресурсообеспеченности, квалификации работающих и их соответствия требованиям для выполнения определенных задач, оснащения техническими средствами, средствами механизации. При анализе сильных и слабых сторон строительного компании, прежде всего, обращают внимание на факторы, влияющие на стоимость создаваемой продукции, величину трудозатрат. Анализ стоимостных показателей обычно проводится по видам деятельности, основным для процесса создания новой продукции и формирования стоимости:

- логистика на входе: вся деятельность строительного предприятия, связанная с получением, хранением и предоставлением средств производства и материальных ресурсов (сырья, основных и вспомогательных материалов);

- технологические операции, включающие всю производственную деятельность строительного предприятия;

- маркетинг и сбыт: вся деятельность, связанная с реализацией готовой продукции, реклама, продвижение продукции, ценовая политика, каналы сбыта;

- внешняя логистика: все виды деятельности, касающиеся реализации продукции, — средства доставки, склады, обработка заказов и т. д.;

- сервис: деятельность, направленная на оказание помощи в использовании продукции и сохранении ценности проданного продукта;

- материально-техническое обеспечение всех видов деятельности;

- совершенствование технологий;

- совершенствование методов производства работ и организации, применение современной высокопроизводительной техники; совершенствование методов проектирования, широкое применение современных систем и средств автоматизации, использование современных методов в инженерных изысканиях для проектно-изыскательских организаций и т. д.;

- работа с персоналом: привлечение кадров, прием на работу, работа по повышению квалификации, перемещение персонала, оплата труда;

- инфраструктура строительного предприятия: вся деятельность по управлению строительным предприятием, бухгалтерский учет, финансы, организационное обеспечение, организационная структура, система организации.

Оценка сильных и слабых сторон создает основу для того, чтобы путем анализа конкурентов определить относительную значимость установленных преимуществ и недостатков. Анализ конкурентов позволяет установить существенные элементы соревнования и выделить значимые рынки. Разумная оценка потенциала сильных и слабых сторон, полученная в результате анализа ресурсов, возможна только в сочетании с идентификацией выступающих на рынке конкурентов и опреде-

лением важных параметров соревнования. Если есть соответствующая информационная база, необходимо провести анализ ресурсов конкурентов на основании тех же критериев, что и анализ собственного строительного предприятия.

Анализ конкурентов имеет большое значение для определения стратегии в предпринимательской сфере. В зависимости от отрасли, и пространственных параметров значимого рынка можно выделить факторы успешности экономической деятельности: например, цена или стоимость, качество, технический стандарт, сроки изготовления, строительство или поставки, обслуживание клиентов, квалификация работающих, поставщики, каналы сбыта, стиль управления, организационная гибкость и др.

Анализ окружения компании направлен на то, чтобы определить шансы и риск предприятия при создании новой продукции или реализации новых решений в глобальном и в конкретном экономическом окружении.

Глобальное окружение определяет экономические, правовые, политические, общественные, технологические и географические рамки предпринимательской деятельности. Для определения политики сбыта важны транспортная инфраструктура, система сбыта и возможности системы коммуникаций. На основании полученной информации строятся альтернативные гипотезы и разрабатываются различные сценарии поведения. Эти альтернативы могут быть предметом для обсуждения при выработке решений или основой для управления инновационными процессами на рынке жилищного строительства. Такой анализ в определенной степени снижает риск принятия абсолютно неправильных решений, не несет в себе тот недостаток, что формулирование альтернатив отражает преимущественно субъективные представления менеджеров и их готовность пойти на риск.

Выбор стратегии инноваций на рынке жилищного строительства осуществляется на уровне строительного предприятия и

на уровне предпринимательской сферы. На уровне строительного предприятия речь идет о том, чтобы получить ответ на следующие вопросы:

- где мы находимся и куда мы хотим идти?

- что реалистично и что необходимо с учетом сильных и слабых сторон предприятия, наши шансы и риск?

- какие перед нами стоят альтернативы?

- как можно реализовать избранную нами стратегию?

Определение стратегии инноваций в жилищном строительстве связано с поиском альтернатив в стратегическом плане. При этом, учитывая результаты анализа предприятия и окружения, необходимо обращать внимание на то, чтобы рассматриваемые альтернативы поддавались реализации и вели к успеху.

Выбор инновационной стратегии на уровне предпринимательской сферы, входящий большей частью в компетенцию менеджера, ответственного за данную предпринимательскую сферу, должен дать ответ на три основных вопроса:

- где должна осуществляться конкуренция (место)?

- по каким правилам должна осуществляться конкуренция?

- в каком направлении должна осуществляться конкуренция (приоритеты)?

Первый вопрос предполагает принятие решения о том, следует ли концентрировать свою деятельность на рынке в целом или на отдельных нишах рынка. Второй — следует ли придерживаться поведения, ориентированного на сложившийся рынок, или же предпочтительнее прибегнуть к инновационному поведению, ориентированному на то, чтобы изменить ситуацию на рынке. Третий вопрос связан с альтернативой ориентации на издержки или на результат.

Выбор различных возможностей, связанных с решением принципиальных вопросов, предполагает сочетание различных вариантов. Для того чтобы быстро закрепиться на данном рынке, строительное предприятие может предложить для поставляемого оборудования расширенный набор сервисных

услуг и предоставить гарантии выкупа проданного изделия в случае его технического устаревания, которые конкуренты не предлагают. К тому же компания работающая на рынке жилищного строительства принять решение о стремлении к достижению преимущественного положения в отношении издержек за счет проведения строгой политики рационализации и ориентироваться на использование этого преимущества при проведении ценовой политики.

Эти решения можно сформулировать следующим образом: ниша на рынке — инновационное поведение по отношению к конкурентам — доминирование по уровню издержек. На основе этого компания может сформулировать — с учетом своих сильных и слабых сторон — обещающую успех дифференцированную стратегию деятельности в соответствующей предпринимательской сфере.

После принятия решения о стратегии поведения в качестве следующего шага должны быть оценены возможности успешности избранной стратегии.

При оценке стратегических альтернатив в качестве первого шага осуществляется проверка того, соблюдаются ли при формулировании решения основные принципы инновационной стратегии, к которым относятся:

Управление инновационными процессами на рынке жилищного строительства осуществляется под знаком реагирования на непрерывные изменения как в самой строительной, проектно-изыскательской или научно-исследовательской фирме, так и в ее окружении. Для того чтобы получить представление об инновационном менеджменте капитального строительства как объекте управления в условиях рыночной экономики, необходимо рассмотреть три основных аспекта предпринимательской деятельности: конкуренцию как процесс, ведущий к открытиям; сложность системы инновационного менеджмента; менеджерскую этику нововведений.

Однако этот процесс нуждается в определенных стимулах. Такими стимулами обычно бы-

вают стремление к получению максимальной прибыли или выгоды, получению личных преимуществ. Опыт показывает, что каждый субъект, если действительно предоставляется возможность получить выгоду, готов вступить в конкуренцию. При этом ему, как правило, приходится вступать в соревнование со многими конкурентами, которые также хотят получить ожидаемую выгоду. В начале исход соревнования является неопределенным, так как известные одному участнику и находящиеся в его распоряжении возможности могут использоваться весьма разнообразно. Поэтому вопрос; о том, как получить данную выгоду, не является вопросом о четко определяемом и объективно правильном действии, решение находится через поиск максимально быстрого и наиболее надежно приводящего к успеху действия.

Циклический характер развития экономики прорабатывался многими учеными на протяжении длительного периода времени, однако началом бурного развития исследований в области теории циклического развития считается период начала XX в. Немаловажную роль в этом сыграло бурное развитие статистических методов анализа, создание современной базы эмпирических исследований и формирование представлений о возможностях регулирования циклических процессов.

В начале XIX века значительный вклад в развитие теории циклов внес российский ученый Н. Кондратьев. Н. Кондратьев в 1920-1930-е гг. собрал статистический материал по развитию мирового хозяйства за 120 лет - за период с конца XVIII века. В своих работах он исследовал динамику товарных цен, изменение заработной платы, ссудного процента, внешнюю торговлю, добычу полезных ископаемых и производство промышленных товаров. Обобщив собранный статистический материал, он классифицировал все показатели на две большие группы. К первой группе он отнес показатели, которые в условиях колебаний экономической конъюнктуры изменялись не-

значительно, в частности цены на различные промышленные товары. Ко второй группе он отнес показатели, имеющие тенденцию к значительным колебаниям. К числу таких показателей были отнесены ссудный процент на капитал, объемы вкладов в банки и заработную плату. Колебания второй группы показателей он обнаружил как в натуральных, так и в стоимостных показателях, а также показателях на душу населения.

Н. Кондратьев, в своих наблюдениях установил, что хотя процесс экономического развития представляет собой восходящую линию, он не является прямолинейным, и осуществляется как бы толчками. В результате своих исследований Н. Кондратьев пришел к выводу, что за 120 лет наблюдалось две с половиной длинные волны. Длинные волны Н. Кондратьев связывал с научно-техническими революциями.

За исследуемый период наблюдений он выделил следующие длинные волны. Первая волна – с 1787 по 1844 гг. Период первой волны он разделил на две фазы: повышательную с 1787 по 1810 гг., и понижательную с 1810 по 1844 гг. Причиной первой повышательной волны он видел революцию в текстильной промышленности, первую промышленную революцию, вызвавшую бурное развитие машиностроения и стимулировавшей рост экономики.

Вторую волну Н. Кондратьев выделял с 1844 по 1890 гг. с повышательной фазой в 1844-1870 гг., и понижательной с 1870 по 1890 гг. Причиной второй повышательной волны он видел начало строительства железных дорог, что вызвало развитие новых территорий, и повышение товарооборота между отдельными странами в мировом масштабе.

К третьей волне он отнес период с 1890 г., и связывал ее с развитием автомобилестроения и началом производства электричества. В своих работах он ограничивал период третьей повышательной волны 1914-1920 гг.

Н. Кондратьев, в своих работах одним из первых создал системную концепцию, призван-

ную объяснить природу конъюнктурных колебаний. В его теории можно выделить несколько взаимосвязей и особенностей:

- взаимосвязь длинных волн с периодичностью инвестирования в инфраструктурные проекты и основные фонды, со сроком службы более 50 лет;

- взаимосвязь осуществления инвестиций в инфраструктурные проекты с периодичностью накопления капитала;

- существование экономических циклов различной продолжительности со специфическими уровнями равновесия экономической системы;

- комплексный подход к оценке явлений экономической жизни. В этом отношении Н. Кондратьев разделяет статическую и динамическую экономическую теорию, отдавая предпочтение последней;

- проявление длинных волн не только в экономической системе, но и в динамике социальной активности и технического прогресса.

В одной из своих работ [53] Н. Кондратьев отмечает, что в рамках длинного цикла присутствуют средние (длящиеся 7-11 лет) и короткие (длящиеся около 3,5 лет) волны. При этом он полагал, что средние и короткие волны представляют собой обычный торгово-промышленный цикл, сжатый во времени. Структура длинноволнового цикла, предложенная Н. Кондратьевым, представлена на рис. 1.

По мнению Н. Кондратьева начало длинной повышательной волны характеризуется процессом, связанным с накоплением капитала, который необходим для инвестирования в создание новых основных производственных фондов и обновление техники. В дальнейшем, увеличение объемов инвестиций в основные производственные фонды осложняется воздействием циклов средней продолжительности, что вызывает сокращение свободного капитала и обостряет борьбу за рынок. В конечном итоге, эти факторы приводят к перелому и началу понижательной волны. Период понижательной волны он связывал с аккумуляцией капитала, сопровождаемой обесцениваем имеющего-



Рис. 1. Структура длинной волны восходящей фазы Кондратьевского цикла

ся капитала и усилением стремления к усовершенствованию техники, создающей предпосылки для нового подъема. В то же время, некоторые ученые не согласны с такой формулировкой процесса перехода от понижательной волны к повышательной. Несмотря на то, что накопления денежных средств в нижней точке большого цикла создают предпосылки для осуществления инвестиций в новые производственные фонды, обесценивание денежных средств и существующих ценных бумаг не обязательно способствует стимулированию спроса на воспроизводство. Мы согласны с выводами Н. Кондратьева в части объяснения смены длинных экономических циклов и предпосылок для нового экономического роста.

Несмотря на незавершенность работ Н. Кондратьева по изучению длинных циклов конъюнктуры, его работы стали фундаментом для дальнейшего развития теории длинных циклов.

В соответствии с представленной моделью, повышательная фаза длинного цикла Кондратьева совпадает с постдепрессивным ритмом Кузнецца, длящимся 20-25 лет. В свою очередь понижательная фаза длинного цикла совпадает с постстагфляционным ритмом Кузнецца продолжительностью 25-30 лет. В результате, модель Б. Берри представляет собой модель научно-технического прогресса, в рамках которого два ритма экономического роста Кузнецца оказываются связаны одной технологией.

По мнению Б. Берри, длинная фаза Кондратьевского цикла начинается с очередным инновационным витком развития технологий. Следующее за этим внедрение инноваций отдельными компаниями создает потребность в производстве нового продукта. В результате этого растет инновационный спрос, стимулирующий расширение масштабов производства. Рост промышленности стимулирует оборудование стимулирует перетекание рабочей силы из потребительского сектора, что стимулирует рост интенсивности производства, и усиливает тем самым спрос на оборудование и основные производственные фонды. Продолжающийся рост производства в «капитальных секторах» продолжается до тех пор, пока не стабилизируется на уровне долгосрочного экономического равновесия, что занимает около 20-30 лет с начала развития процесса.

В конце первого ритма Кузнецца, т.е. примерно через 30 лет после начала технологического цикла, в экономической системе происходит насыщение парка оборудования и основных производственных фондов, в результате чего происходит сокращение спроса, сопровождаемое лавинообразным перенакоплением активов и падением отдачи от производства. Переход к новому большому циклу связан также с тем, что вложения в модернизацию основных фондов на прежней технической основе становятся все менее перспективными по сравнению с вложениями в принципиально



Рис. 2. Схема взаимодействия длинных волн и ритмов Кузнецца по Б. Берри

новые системы техники.

В российской экономической науке, проблемами цикличности также занимались В. Клинов, В. Костюк, С. Ю. Глазьев и некоторые ученые.

В исследованиях В. Клинова свидетельствуется [49], [50] что процессы накопления и расходования потенциала научно-технического производства синхронизированы с процессами износа и обновления инфраструктуры. Данное обстоятельство, по его мнению, обуславливает тот факт, что средняя продолжительность большого цикла совпадает со средними сроками службы инфраструктуры. В результате В. Клинов полагает, что процесс обновления и расширения инфраструктуры представляет собой основу больших циклов, тогда как основой средних циклов Жюгьяра, продолжительностью от 7 до 11 лет, является обновление парка машин и оборудования. В то же время, по его мнению, движущей силой в обоих случаях являются силы научно-технического прогресса, темпы которого определяют сроки морального и физического старения как активной, так и пассивной части производственного капитала.

Таким образом, в соответствии с концепцией В. Клинова, в результате износа элементов инфраструктуры и основных производственных фондов под воздействием научно-технического прогресса меняется структура производства.

Однако некоторые исследователи отмечают первичность изменения структуры экономики, которое делает возможным

внедрение научных инноваций. В частности, В. К. Костюк анализируя взгляды Кондратьева пришел к выводу, что в отличие от колебательных процессов делового цикла, длинная волна Кондратьева осуществляет переход от одной структуры экономики к другой ее структуре [55]. Экономическое развитие, характеризуемое длинными волнами, по его мнению, состоит в последовательных структурных перестройках экономики, в изменении типов экономического поведения, благодаря чему, народное хозяйство эволюционирует. Он полагает, что каждая длинная волна соответствует становлению, развитию и последующему разложению определенной экономической структуры. Становление и развитие образуют повышательную фазу, в течение которой обнаруживаются новые элементы экономической структуры, в то время как разложение — понижательную фазу длинной волны, которая характеризует этап торможения экономического развития в силу инерционности существующей структуры, и одновременно закладывает предпосылки для создания новой экономической модели.

В 1970-1980 е гг. отечественные экономисты С.Ю. Глазьев и Д. С. Львов [30], [31] объединив теорию циклов инвестиций и научно-технического производства с теорией структурных циклов, создали «концепцию эволюции технологических укладов», характеризующуюся как совокупность подразделений, близких по качественным характеристикам технологии ресурсов и выпускае-

мой продукции. Эта концепция характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, которые связаны с вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных ресурсов и опираются на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы и общий научно-технический потенциал. В результате, в рамках одного жизненного цикла развитие технологического уклада носит преимущественно экстенсивный характер. Замещение технологического уклада и, соответственно, переход от одного этапа технико-экономического развития к другому, сопровождающийся внедрением большого числа радикальных нововведений и структурной перестройкой экономики, по их мнению, является периодом интенсификации, несмотря на то, что формально рассчитанные темпы экономического роста в этот период могут падать. В рамках одного этапа технико-экономического развития наблюдается эволюционный процесс, а при переходе к другому — революционный тип экономического прогресса. Следовательно, периоды экстенсивного и интенсивного развития, так же как эволюционный и революционный типы технологического прогресса периодически чередуются.

В крупных организациях разработка бюджета капитального строительства часто поручается бюджетному аналитику. В небольших организациях аналитика бюджетного отдела или финансового контролера наделяют соответствующими полномочиями. В совсем небольших организациях руководитель объекта капитального строительства может выступать в качестве единственного аналитика. Обязанности бюджетного аналитика заключаются в следующем: 1) обеспечить соответствие бюджета установленным в данной области правилам, 2) проследить за тем, чтобы бюджет согласовывался с бюджетами других отделов и чтобы не было дублирования и 3) выступать посредником между высшим руководством и отделом.

Анализ влияния внутриотраслевых и структурных инноваций на прирост производительности труда в подсистеме мегаполиса

Быков Евгений Михайлович,
соискатель Института экономики и
предпринимательства
e-mail: bykov@vao.mos.ru

Сделан анализ влияния внутриотраслевых и структурных инноваций на прирост производительности труда в подсистеме мегаполиса. Установлено, что, для производственных систем (ПС) свойственны три организующих процесса: формирование производственного потенциала (ПП), использование производственного потенциала, развитие производственного потенциала, причем все три процесса протекают одновременно, но имеют определенное различие. Ключевые слова: анализ, инновации, прирост производительности труда, внутриотраслевые, структурные изменения

The analysis of influence of intrabranсh and structural innovations on the labour productivity gain in the subsystem of the megacity
Bikov E.M.

The analysis of influence of intrabranсh and structural innovations on a labour productivity gain in a megacity subsystem is made. It is established that, for industrial systems (PS) three are peculiar organizing process: formation of industrial potential (software), use of industrial potential, development of industrial potential, and all three processes proceed simultaneously, but have certain distinction.

Keywords: the analysis, innovations, a labour productivity gain, intrabranсh, structural changes

Для производственных систем (ПС) свойственны три организующих процесса: формирование производственного потенциала (ПП), использование производственного потенциала, развитие производственного потенциала, причем все три процесса протекают одновременно, но имеющих определенное различие. Так, если ПС характеризовать составом элементов N и числом связей между этими элементами M, то формирование (ПП) сводится к определенному перечню мероприятий достижения целевого состояния как N, так и M.

С другой стороны использование ПП – это решение в системе при заданных N_z , и M_z определенного количества задач, представленных деревом задач, и достижение определенных целей, заданных деревом целей. Причем адаптация производственной системы, т.е. изменение ее свойств, состава и структуры для оптимизации ее функционирования (в частности повышения ее производительности), будет происходить относительно быстро, но только в пределах N_z и M_z .

Инновационное развитие производственной системы идет в значительной степени за счет численного увеличения N и M, а адаптация производственной системы с точки зрения решения задач развития осуществляется на несколько порядков медленнее, чем при режиме использования ПП. Кроме того, цели использования ПП в значительной степени формализуемы, а цели развития в большинстве случаев оказываются или не полностью определенными или субъективными.

В связи с тем, что в последние годы стали более ограниченными экстенсивные факторы роста экономики, ощущается определенный дефицит трудовых ресурсов, повышение производительности труда становится основным источником роста промышленного роста.

Например, если до перестройки экономики за счет повышения производительности труда было получено в среднем 68% прироста промышленной продукции по г. Москве, то после перестройки эти цифры оказались значительно ниже, хотя индекс промышленного производства продолжал увеличиваться табл. 1.

В Восточном административном округе (ВАО) г. Москвы численность населения в последнее время увеличивается незначительно. Это привело к напряженной ситуации с трудовыми ресурсами, причем даже некоторое высвобождение занятых в отдельных отраслях промышленности из-за рыночной перестройки не может компенсировать потребности отраслей и сфер экономики ВАО.

На территории округа зарегистрировано 85 626 предприятий всех форм собственности, что составляет 8 процентов общего количества предприятий города, из них 8 645 промышленных предприятий, из которых 1 14 крупных, а также 47 12 научных организаций, из которых 83 крупных. Удельный вес объема продукции промышленных предприятий округа в общем объеме продукции предприятий столицы составляет около 12 процентов.

Поэтому перед руководителями отраслей и сфер экономики округа особенно остро стоит вопрос об инновационном развитии и повышении производительности труда на основе структурных

изменений за счет инноваций становится главным фактором дальнейшего развития экономики ВАО.

Ввиду важности проблемы повышения производительности труда за счет инновационных решений, большое значение имеют и вопросы, связанные с исследованием факторов влияющих на рост производительности труда.

В связи с этим рассмотрим вопрос о влиянии на основе инновационных решений структурных факторов на рост производительности труда, т.е. представим прирост производительности труда в виде сумм двух слагаемых, одно из которых показывает влияние структурных изменений, получающихся при изменении удельного веса отрасли в структуре промышленности или удельного веса отдельных предприятий в структуре отрасли.

Второе из этих слагаемых характеризует влияние внутрипроизводственных инноваций на прирост производительности труда.

В отраслях ВАО влияние структурных изменений было заметно в годы перестройки и ожидается, что в дальнейшем они будут оказывать заметное влияние на рост производительности труда.

При наличии нескольких производств, объединяемых вместе, значение общего уровня производительности труда зависит и от изменения уровня производительности труда на отдельных производствах и от соотношения этих производств по численности работающих. Изменение уровней производительности труда на отдельных производствах вызвано факторами, характерными для всех производств, поэтому эти изменения являются внутрипроизводственным фактором, влияющим на изменение общего среднего уровня производительности труда.

Изменение соотношения производств, по численности работающих вызывает измене-

Таблица 1

Индекс промышленного производства (в % к предыдущему году)

*)Таблица составлена на основе данных Росстата

Регион	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
РФ	95,4	108,7	102,9	103,1	108,9	108,3	104,0
г. Москва	85,3	120,6	107,7	115,3	122,0	107,7	123,6

Таблица 2

Численность работающих по всем предприятиям ВАО

*)Таблица составлена на основе данных Мосгорстата

Наименование показателей	ед. изм.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
Численность работающих по всем предприятиям ВАО, всего:	тыс.чел.	200,9	212,8	224,2	220,3	227,8
в том числе по районам:						
Богородское		10,7	10,0	10,7	10,6	9,9
Вешняки		10,0	10,2	10,6	9,7	9,9
Восточное Измайлово		5,6	6,3	6,5	6,4	6,1
Восточный		0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Гольяново		11,5	11,5	11,7	11,9	11,8
Ивановское		4,7	4,5	4,8	4,3	4,5
Измайлово		13,7	13,3	12,8	12,2	12,1
Косино-Ухтомский		1,3	1,4	1,7	2,1	2,5
Метрогородок		9,5	8,5	10,5	9,5	10,1
Новогиреево		7,6	7,5	7,9	7,6	9,3
Новокосино		3,7	3,6	3,8	3,4	3,4
Перово		29,3	29,2	48,6	48,0	47,4
Преображенское		20,2	19,6	21,0	19,8	21,1
Северное Измайлово		5,7	5,6	5,4	5,3	5,0
Соколиная Гора		44,3	57,5	42,4	42,4	47,4
Сокольники		22,3	23,3	25,4	26,2	26,6

Таблица 3

Численность работающих в научных предприятиях ВАО

*) Таблица составлена на основе данных Мосгорстата

Наименование показателей	ед. изм.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
Численность работающих в научных предприятиях по ВАО, всего:	тыс.чел.	21,3	20,3	18,5	20,2	15,6
в том числе по районам:						
Богородское		1,0	0,7	0,7	0,9	0,9
Вешняки		0,1	0,07	0,08	0,05	0,05
Восточное Измайлово		0,1	0,07	0,08	0,07	0,07
Гольяново		1,1	0,4	0,6	1,6	1,6
Измайлово		1,0	0,9	1,0	0,94	0,85
Косино-Ухтомский		0,1	0,09	0,1	0,1	0,1
Новогиреево		0,03	0,05	0,06	0,1	0,01
Перово		6,0	4,3	4,8	6,6	4,02
Преображенское		2,0	2,3	2,2	2,2	2,2
Северное Измайлово		0	0	0,04	0,07	0,07
Соколиная Гора		6,6	7,4	5,3	4,9	3,1
Сокольники		3,3	4	3,5	2,7	2,6

ние общего среднего уровня производительности труда за счет структурных сдвигов.

Для определения степени влияния структурных сдвигов можно ввести понятие индекса инновационной активности для

подсчета которого вначале необходимо определить индексы относительного изменения частных показателей, характеризующих определенные составляющие инновационной активности, а затем рассчитать ин-

Таблица 4
Количество крупных и средних научных организаций по ВАО
*) Таблица составлена на основе данных Мосгорстата

Наименование показателей	ед. изм.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
Количество крупных и средних научных организаций по ВАО, всего:	единиц	83	79	78	77	69
в том числе по районам:						
Богородское		7	6	6	7	7
Вешняки		1	1	1	1	1
Восточное Измайлово		2	1	1	1	1
Гольяново		2	1	2	3	3
Измайлово		11	11	11	12	12
Косино-Ухтомский		2	2	2	2	1
Новогиреево		1	1	1	1	1
Перово		17	13	15	14	14
Преображенское		8	9	7	8	8
Северное Измайлово		-	-	-	-	-
Соколиная Гора		21	23	22	20	13
Сокольники		11	11	10	8	8

Таблица 5
Выполненный объем научных работ по ВАО
*) Таблица составлена на основе данных Мосгорстата

Наименование показателей	ед. изм.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
Выполненный объем научных работ по ВАО, всего:	млн.руб.	15639,3	24062,9	23795,5	20837	21145
в том числе по районам:						
Богородское		248,0	243,4	370,5	490,4	660,8
Вешняки		21,0	20,8	22,6	14,2	14,2
Восточное Измайлово		12,1	9,8	13,4	23,7	57,8
Гольяново		487,2	572,3	892,5	1192,4	1669,7
Измайлово		222,5	331,2	569,3	751,4	637
Косино-Ухтомский		20,7	23,8	34,5	38,3	52,4
Новогиреево		8,8	18,2	14,9	3,7	6,1
Перово		2827,9	2100,0	4360,2	5654,5	4578,4
Преображенское		1342,1	1740,5	3259,8	4160	4259,3
Северное Измайлово		-	-	-	-	-
Соколиная Гора		9218,0	16575,5	12003,1	6313,7	6272,7
Сокольники		1231,0	2427,4	2254,7	2194,2	2990,1

Таблица 6
Затраты на исследования и разработки по ВАО
*) Таблица составлена на основе данных Мосгорстата

Наименование показателей	ед. изм.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
Затраты на исследования и разработки по ВАО, всего:	млн.руб.	7274,2	22809,3	19579,2	11015	14478
в том числе по районам:						
Богородское		106,4	116,5	189,6	262,1	426,7
Вешняки		13,0	16,3	17,8	13,8	13,8
Восточное Измайлово		12,1	9,9	15,9	23,7	40,5
Гольяново		476,1	446,9	753,2	1026,9	1532,2
Измайлово		222,3	301,7	498,7	615,9	503,8
Косино-Ухтомский		14,7	16,4	24,9	37	41,2
Новогиреево		8,0	17,5	15,5	2,7	3,7
Перово		2408,5	5617,4	4369,8	3151,1	2858,8
Преображенское		624,4	548,1	1489,2	1741,1	3041,5
Северное Измайлово		-	-	-	-	-
Соколиная Гора		2254,1	13629,5	10256,4	2521	2580,1
Сокольники		1134,6	2089,1	1948,2	1619,5	3435,6

тегральный индекс инновационной активности как произведение частных индексов относительного изменения составляющих инновационной активности.

Полученные результаты такой индексной оценки могут характеризовать инновационную активность подсистемы мегаполиса. В качестве одной из таких составляющих вычислим значение относительной производительности научных организаций ВАО.

Используя приведенные выше данные таблиц по ВАО, а также для сравнения и использования усреднения (для эталонного значения в паспорте выше) по г. Москве и РФ вычислим индекс относительной производительности научных организаций.

В качестве следующего фактора выбранного для индикации инновационной деятельности можно лпредделить снижение затратоемкости научной продукции или точнее повышение уровня эффективности использования затраченных усилий на единицу продукции НИР.

Здесь для сравнительного анализа и объективного вывода общего заключения по указанному фактору также будем использовать данные по ВАО, а также по г. Москве и РФ.

Результаты расчета Индикатора относительной эффективности по данным таблицам (9-12) показывают, что он по России за 5 лет не уменьшался, а по г. Москве и Восточному административному округу г.Москвы фактически снижался.

Таблица 7

Динамика производительности (объем НИР на одного сотрудника) по ВАО
*) Таблица составлена автором на основе данных Мосгорстата

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Количество крупных и средних научных организаций	83	79	78	77	69
Выполненный объем НИР (млн.руб.)	15639,3	24062,9	23795,5	20837	21145
Численность работающих (тыс.человек)	21,3	20,3	18,5	20,2	15,6
Динамика производительности (объем НИР на одного сотрудника)	734,2	1185,4	1286,2	1031,5	1355,4
Индикатор относительной производительности	1	1,61	1,75	1,40	1,85

Таблица 8

Динамика производительности (объем НИР на одного сотр.) по г. Москве
*) Таблица составлена автором на основе данных Мосгорстата

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Количество крупных и средних научных организаций	816	787	785	837	787
Выполненный объем НИР (млн.руб.)	116361,4	149481,5	207221,2	261291,8	188931,6
Численность работающих (тыс.человек)	386	331	318	397	307
Динамика производительности (объем НИР на одного сотрудника)	301,5	451,6	651,6	658,2	615,4
Индикатор относительной производительности	1	1,50	2,16	2,18	2,04

Таблица 9

Динамика производительности (объем НИР на одного сотр.) по РФ
*) Таблица составлена автором на основе данных Мосгорстата

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Количество крупных и средних научных организаций	3656	3566	3622	3957	3666
Выполненный объем НИР (млн.руб.)	196039,9	230785,2	288805,2	371080,3	471073,2
Численность работающих (тыс.человек)	839,3	813,2	807,1	801,1	761,2
Динамика производительности (объем НИР на одного сотрудника)	233,6	283,8	357,8	463,2	618,9
Индикатор относительной производительности	1	1,22	1,53	1,98	2,65

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 10
Динамика эффективности использования ресурсов для НИР по РФ
*) Таблица составлена автором на основе данных Мосгорстата

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Выполненный объем НИР (млн.руб.)	312692	545540	714024,6	916131,6	1046960
Затраты на НИР (млн.руб.)	196039,9	230785,2	288805,2	371080,3	431073,2
Объем НИР на 1 руб. затрат	1,60	2,36	2,47	2,47	2,43
Индикатор относительной эффективности использования ресурсов	1	1,48	1,55	1,55	1,52

Таблица 11
Динамика эффективности использования ресурсов для выполнения НИР по г. Москве
*) Таблица составлена автором на основе данных Мосгорстата

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Выполненный объем НИР (млн.руб.)	116361,4	149481,5	207221,2	261291,8	188931,6
Затраты на НИР (млн.руб.)	88685	120279,8	169112,6	206257,4	165775,9
Объем НИР на 1 руб. затрат	1,31	1,24	1,23	1,27	1,14
Индикатор относительной эффективности использования ресурсов	1	0,95	0,93	0,97	0,87

Таблица 12
Динамика эффективности использования ресурсов НИР по ВАО
*) Таблица составлена автором на основе данных Мосгорстата

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Выполненный объем НИР (млн.руб.)	15639,3	24062,9	23795,5	20837	21145
Затраты на НИР (млн.руб.)	7274,2	22809,3	19579,2	11015	14478
Объем НИР на 1 руб. затрат	2,15	1,05	1,22	1,89	1,46
Индикатор относительной эффективности использования ресурсов	1	0,49	0,57	0,88	0,68

Структура налоговых доходов в Центральном федеральном округе в 2008 году

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

Камалетдинов Анвар Шагизович, к.ф.-м.н., доцент, профессор кафедры прикладной информатики НОУ «ИНЭП»

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

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

Tax incomes structure in the Central federal district in 2008

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

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

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

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

1. Белгородская область
2. Брянская область
3. Владимирская область
4. Воронежская область
5. Ивановская область
6. Калужская область
7. Костромская область
8. Курская область
9. Липецкая область
10. Московская область
11. Орловская область
12. Рязанская область
13. Смоленская область
14. Тамбовская область
15. Тверская область
16. Тульская область
17. Ярославская область
18. г. Москва.

Рассматривались следующие виды налогов:

1. Федеральные налоги и сборы
 - 1.1. Налог на добавленную стоимость (НДС)
 - 1.2. Акцизы
 - 1.3. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)
 - 1.4. Единый социальный налог
 - 1.5. Налог на прибыль организаций (НП)
 - 1.6. Сбор за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов
 - 1.7. Водный налог
 - 1.8. Государственная пошлина
 - 1.9. Налог на добычу полезных ископаемых
2. Региональные налоги
 - 2.1. Транспортный налог
 - 2.2. Налог на игорный бизнес
 - 2.3. Налог на имущество организаций
3. Местные налоги
 - 3.1. Земельный налог
 - 3.2. Налог на имущество физических лиц
4. Специальные налоговые режимы

4.1. Единый сельскохозяйственный налог

4.2. Упрощенная система налогообложения

4.3. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

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

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

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

Видно, что более 45% всех налоговых доходов в ЦФО собрано за счет налога на прибыль организаций. Основную долю в налоговом доходе (более 88%) составляют доходы, полученные за счет налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц и налога на добавленную стоимость.

Оценим вклад различных видов налогов в некоторых отдельных субъектах ЦФО. На рис. 1 представлена гистограмма, отражающая вклад различных налогов в суммарный налоговый доход в городе Москве. По оси абсцисс откладываются номера налогов (табл. 1), а по оси ординат – их доли в суммарном налоговом доходе.

Более половины налоговых доходов, собранных в Москве в 2008 году, получены за счет налога на прибыль организаций. Вклад НДС и НДФЛ приблизительно одинаковый. Доходы, полученные за счет налога на имущество организаций и акцизов, составляют соответ-

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

№	Вид налога	Доля, %
1	Налог на добавленную стоимость	18,58
2	Акцизы	3,22
3	Налог на доходы физических лиц	24,45
4	Налог на прибыль организаций	45,49
5	Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	0,00
6	Водный налог	0,10
7	Государственная пошлина	0,14
8	Налог на добычу полезных ископаемых	0,06
9	Транспортный налог	0,60
10	Налог на игорный бизнес	0,36
11	Налог на имущество организаций	4,19
12	Земельный налог	0,88
13	Налог на имущество физических лиц	0,11
14	Единый сельскохозяйственный налог	0,01
15	Упрощенная система налогообложения	1,29
16	Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	0,52

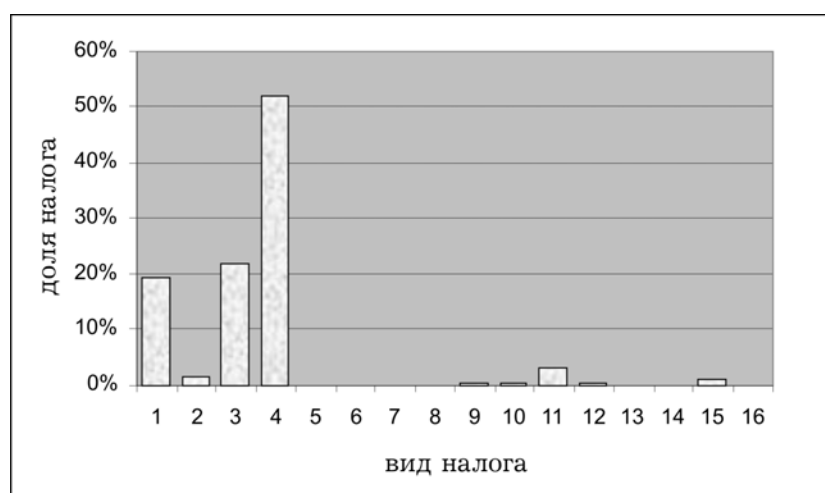


Рис. 1. Распределение налоговых доходов в Москве по видам налогов в 2008 году

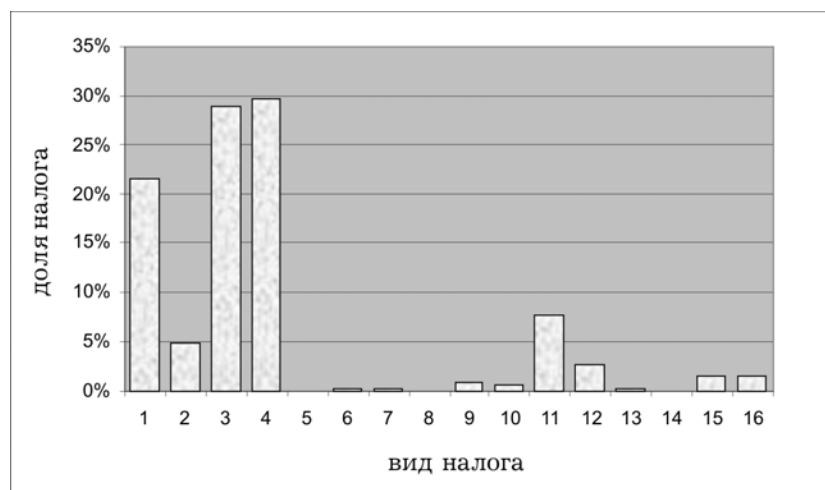


Рис. 2. Распределение налоговых доходов в Московской области по видам налогов в 2008 году.

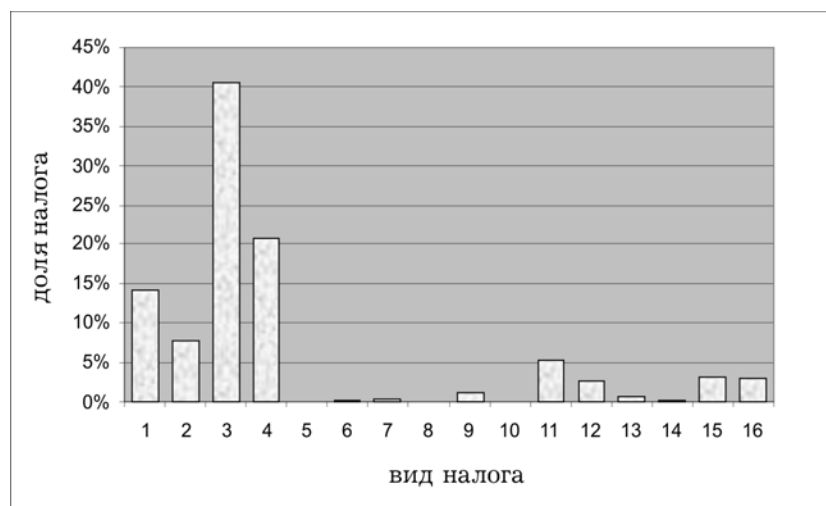


Рис. 3. Распределение налоговых доходов в Тамбовской области по видам налогов в 2008 году.

Таблица 2
Численность населения и величина налогового дохода по всем видам налогов в субъектах ЦФО в 2008 году.

№	Субъект Центрального федерального округа	Население, тыс. чел.	Занятое население, тыс. чел.	Суммарный налоговый доход, тыс. руб.
1	Белгородская область	1 525	680	49 530 080
2	Брянская область	1 300	608	19 176 519
3	Владимирская область	1 440	705	31 226 457
4	Воронежская область	2 270	1 065	38 820 668
5	Ивановская область	1 073	497	13 367 897
6	Калужская область	1 003	482	28 707 783
7	Костромская область	692	324	13 559 570
8	Курская область	1 156	592	27 217 970
9	Липецкая область	1 163	546	30 211 179
10	Московская область	6 713	2 947	337 041 474
11	Орловская область	817	408	15 790 165
12	Рязанская область	1 158	514	36 773 514
13	Смоленская область	974	482	19 023 913
14	Тамбовская область	1 097	507	13 268 224
15	Тверская область	1 369	612	30 413 478
16	Тульская область	1 553	785	33 146 040
17	Ярославская область	1 310	671	50 026 011
	г. Москва	10 509	6 593	1 833 193 330
	Всего	37 122	19 017	2 620 494 272

ственно 3% и 1,5%. Доли остальных налогов меньше 1%.

Структура налоговых доходов по видам налогов в Московской области представлена на рис. 2. Видно, что по сравнению с Москвой структура налоговых доходов изменилась. Наибольший вклад также вносит налог на прибыль организаций, но его доля сократилась до 29,6%, доля НДФЛ повысилась до 28,9%, вклад НДС несколько увеличился (21,5%),

значимыми стали доходы, полученные за счет налога на имущество организаций, акцизов и земельного налога.

В Тамбовской области вклад различных налогов в суммарный доход отражен на рис. 3. В этом субъекте основной вклад в суммарный доход вносит НДФЛ (более 40%). Доля налога на прибыль в этом субъекте значительно ниже, чем в целом по ЦФО и составляет порядка 21% от общего налогового до-

хода. Вклад дохода от НДС в этом субъекте также намного ниже среднего по ЦФО (14%). Поскольку вклад налога на прибыль и налога на добавленную стоимость в этом субъекте ниже среднего, то соответственно увеличилась роль других видов налогов.

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

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

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

Для выявления структуры налогообложения вычислим отношение доли налоговых доходов d_d к доле занятого населения d_{zn} субъекта. При равномерном распределении налогообложения по субъектам, доли d_d и d_{zn} должны совпадать, и значит их отношение в этом случае равно единице. Поэтому отличие фактического отношения долей от единицы будет указывать на отклонение распределения налоговых доходов субъектов от равномерного распределения. Если отношение долей превышает единицу, то значит доля налоговых доходов субъекта больше его доли в занятом населении, а это говорит о том, что вклад этого субъекта в налоговый доход всего федерального округа выше равномерного. Если же это отношение меньше единицы, то вклад субъекта ниже равномерного.

На рис. 4 представлено распределение отношения долей d_d и $d_{зн}$ по субъектам ЦФО в 2008 г. (фактическое распределение). Здесь же показана окружность с единичным радиусом, отражающая равномерное распределение налоговых доходов.

Видим, что только в одном субъекте ЦФО отношение долей больше единицы (г. Москва), в Московской области близко к единице, а в остальных 16 субъектах округа значительно меньше единицы. Это говорит о том, что распределение налоговых доходов среди субъектов ЦФО сильно отличается от равномерного распределения.

Оценим степень неравномерности налогообложения в субъектах ЦФО.

В качестве показателя неравномерности распределения суммарных налоговых доходов в субъектах ЦФО используем аналог коэффициента Лоренца K_L . Величину этого коэффициента можно определить по формуле [3]:

$$K_L = \frac{\sum_j |d_{dj} - d_{знj}|}{2},$$

где суммирование производится по всем субъектам, входящим в ЦФО. Значение коэффициента Лоренца для ЦФО в 2008 году оказалось равным $K_L = 0,35$. Полученное значение коэффициента Лоренца говорит о том, что распределение налоговых доходов в субъектах ЦФО в среднем достаточно сильно отличается от равномерного распределения.

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

В этой диаграмме по оси абсцисс откладывается накопленная доля занятого насе-

Таблица 3

Структура налоговых доходов и численности занятого населения по субъектам ЦФО в 2008 г.

№	Субъект федерального округа	Доля налоговых доходов d_d , в %	Доля занятого населения $d_{зн}$, в %	Отношение долей
1	Белгородская область	1,89	3,58	0,53
2	Брянская область	0,73	3,20	0,23
3	Владимирская область	1,19	3,71	0,32
4	Воронежская область	1,48	5,60	0,26
5	Ивановская область	0,51	2,61	0,20
6	Калужская область	1,10	2,53	0,43
7	Костромская область	0,52	1,70	0,30
8	Курская область	1,04	3,11	0,33
9	Липецкая область	1,15	2,87	0,40
10	Московская область	12,86	15,50	0,83
11	Орловская область	0,60	2,14	0,28
12	Рязанская область	1,40	2,70	0,52
13	Смоленская область	0,73	2,53	0,29
14	Тамбовская область	0,51	2,67	0,19
15	Тверская область	1,16	3,22	0,36
16	Тульская область	1,26	4,13	0,31
17	Ярославская область	1,91	3,53	0,54
18	г. Москва	69,96	34,67	2,02

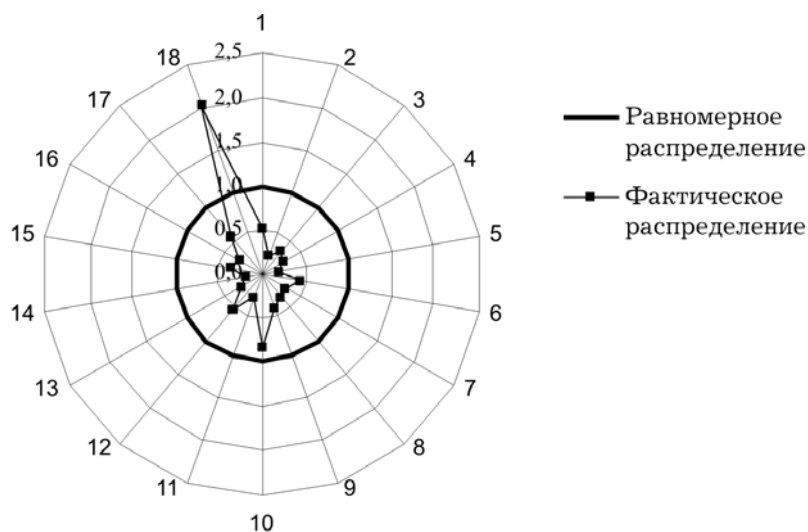


Рис. 4. Распределение отношения доли налоговых доходов d_d к доле занятого населения $d_{зн}$ по субъектам ЦФО (нумерация субъектов приведена в табл. 2).

ния $d_{зн}$, а по оси ординат – накопленная доля налоговых доходов d_d в ЦФО (предварительно все субъекты ЦФО были ранжированы по доле налогового дохода в порядке возрастания). На рисунке диаграмма Лоренца обозначена, как распределение налоговых доходов субъектов ЦФО. Прямая линия отражает равномерное распределение налоговых доходов. Неравномерность нало-

говых доходов будет тем, значительней, чем больше ломаная отклоняется от прямой линии. На основании диаграммы Лоренца можно вычислить интегральный показатель неравномерности налогообложения добавленной стоимости в субъектах ЦФО, который называется коэффициент Джини K_G . Заменяв фактическую ломаную линию полиномом третьей степени $1,479x^3 - 0,940x^2 + 0,469x$

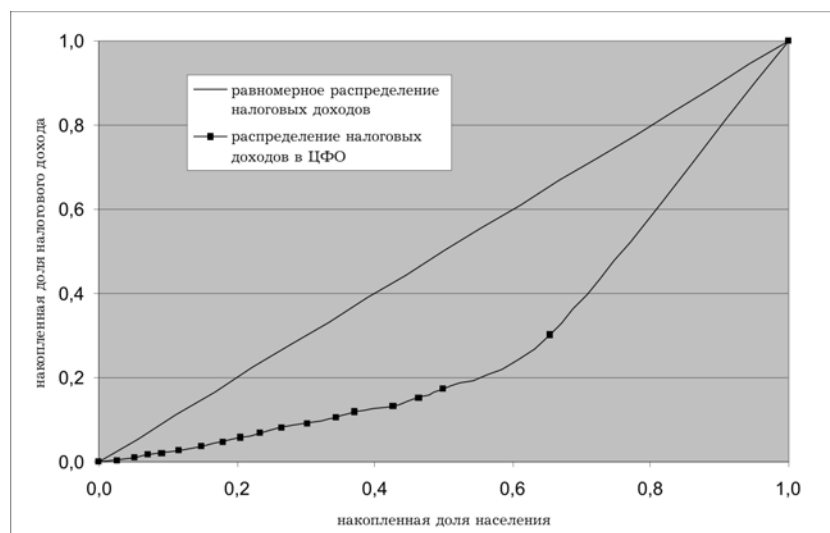


Рис. 5. Диаграмма Лоренца для налоговых доходов субъектов ЦФО в 2008 году.

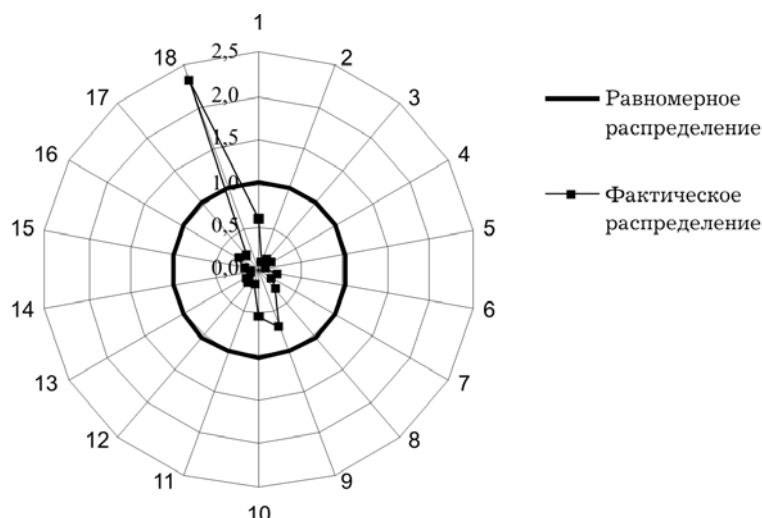


Рис. 6. Распределение отношения доли налоговых доходов по налогу на прибыль $d_{НП}$ к доле занятого населения $d_{ЗН}$ по субъектам ЦФО (нумерация субъектов приведена в табл. 2).

- 0,010 (коэффициент детерминации равен 0,999), определим площадь фигуры, ограниченной прямой и ломаной линиями (погрешность будет незначительной). Затем определим отношение найденной площади к площади прямоугольного треугольника с единичным катетом, т.е. к 0,5. Это отношение и равняется значению коэффициента Джини. В нашем случае коэффициент Джини равен $K_G = 0,44$. Полученное значение коэффициента Джини указывает на то, что распределение налоговых доходов в ЦФО в 2008 году отличается от равномерного распределения. Отметим, что полученные значения коэффициентов Лоренца и Джини для

ЦФО близки друг к другу. Это косвенно подтверждает правильность вывода относительно фактического распределения налоговых доходов.

Оценить степень неравномерности налогообложения в субъектах ЦФО можно и по отдельным видам налогов. На рис. 6 представлено распределение отношения доли налогового дохода по налогу на прибыль $d_{НП}$ к доле занятого населения $d_{ЗН}$ по субъектам ЦФО в 2008 г. (фактическое распределение). Здесь же показана окружность с единичным радиусом, отражающая равномерное распределение налоговых доходов по НП.

Видим, что только в Москве отношение долей больше еди-

ницы, в остальных 17 субъектах округа значительно меньше единицы, а например, в таких субъектах, как Ивановская и Тамбовская области этот показатель меньше одной десятой. Это говорит о том, что распределение налоговых доходов по НП среди субъектов ЦФО очень сильно отличается от равномерного распределения. Коэффициент Лоренца K_L , рассматриваемый как показатель неравномерности распределения налоговых доходов в субъектах ЦФО по налогу на прибыль, получился равным 0,45. Полученное значение коэффициента Лоренца говорит о том, что распределение налоговых доходов по НП в субъектах ЦФО в среднем сильно отличается от равномерного распределения.

Если рассматривать доходы физических лиц, то отношение доли налогового дохода по НДФЛ $d_{НДФЛ}$ к доле занятого населения $d_{ЗН}$ только в Москве больше единицы (1,80), в Московской области близко к единице (0,98), а в остальных субъектах меньше единицы (от 0,31 до 0,58). В этом случае интегральный показатель неравномерности налогообложения доходов физических лиц $K_L = 0,28$.

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

Литература

1. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Статистический сборник / Росстат. - М., 2009. - 990 с.
3. И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. Общая теория статистики, М., Финансы и статистика, 2002, 480 с.

Роль кооперации в развитии фермерских хозяйств

Васильева Инна Владимировна,
к.э.н., доц. РГАЗУ
ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

В статье рассматриваются состояние и перспективы развития животноводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах, факторы, направления и условия повышения их эффективности, роль кооперации в развитии фермерских хозяйств.

Ключевые слова: Крестьянские (фермерские) хозяйства, динамика развития, размеры хозяйств, государственная поддержка, кооперация, сбыт продукции

The Role of Cooperation in the development of farms
Vasilyeva I.V.

The article deals with the state and prospects of development of animal husbandry in the country (farmer) households, factors, trends and conditions to enhance their effectiveness, the role of cooperation in the development of farms.

Keywords: Peasant (farmer) economy, the dynamics of development, size of household, government support, cooperatives, selling products

Об объективной необходимости формирования фермерского уклада и возможностях его эффективного функционирования при содействующей государственной поддержке и развитии межфермерской кооперации убедительно свидетельствует опыт передовых стран.

В Дании высокая эффективность сельского хозяйства во многом обеспечивается сельскохозяйственной кооперацией. Почти все датские фермеры являются совладельцами одного или нескольких кооперативов. В среднем около 50% средств производства фермеров поступает через кооперативные снабженческие организации и более 75% произведенной продукции обрабатывается и продается через кооперативные сбытовые организации.

Например, в Германии существуют фермерские кооперативы трех уровней: местного, регионального и федерального. На местном уровне действуют 4675 кооперативов, из которых примерно 15% занимаются кредитованием, 13% – закупочно-сбытовой деятельностью, 14% – переработкой животноводческой и другой сельскохозяйственной продукции, 19% – оказывают технологические услуги и т.д. Местные кооперативы объединены в 17 региональных союзов, их обслуживают 47 функциональных центров, 3 банка и 25 специальных учреждений. Кроме того, на федеральном уровне функционируют 3 центральных союза. Таким образом, все сельское хозяйство Германии охвачено кооперативным движением.

Высок уровень кооперации фермеров в Швеции. Например, кооператив «Слоинге Лантмен» в 2009 году отметил свое 105-летие. Сто лет назад здесь были очень бедные земли с наделами до 100 гектаров. Разрозненные фермеры постоянно проигрывали на рынке продаж своей продукции. Это вынудило их принять решение о создании кооператива. Учредители кооператива выбрали Совет кооператива, который в настоящее время включает 6 членов. Перевыборы членов совета проводятся ежегодно, но не всего состава, а только половины. Рабочим органом является дирекция кооператива, штат которой составляет 10 работников. Совет и дирекция представляют интересы кооператива, покупают произведенную фермерами продукцию, перерабатывают и реализуют ее, снабжают фермеров семенами, удобрениями, средствами защиты растений, инвентарем, спецодеждой, горюче-смазочными и другими материалами.

При кооперативе имеется магазин, в котором можно приобрести инструменты, инвентарь, спецодежду, удобрения, семена и даже продовольственные товары. Члены кооператива имеют право приобрести товары в магазине на 25% дешевле, при приобретении большой партии товаров член кооператива получает скидку до 10%.

По итогам года прибыль распределяется следующим образом: в первую очередь прибыль идет на уплату налогов, часть – на формирование фонда кооператива (по нашему законодательству это резервный фонд), оставшаяся часть идет на распределение прибыли среди членов кооператива пропорционально произведенной продукции. В последние годы кооператив ведет обновление средств производства за счет полученной прибыли.

При вступлении в кооператив вносится взнос и открывается индивидуальный счет на каждого члена кооператива, по которому

Таблица 1

Структура основных видов продукции животноводства по категориям хозяйств в % от хозяйств всех категорий, (2008 г.)

	Скот и птица (в убойной массе)	молоко	яйцо	Шерсть
Сельскохозяйственные предприятия	49,4	44,0	74,6	18,4
Хозяйства населения (ЛПХ)	42,7	51,7	24,5	55,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства К(Ф)Х	3,0	4,3	0,9	26,2
Хозяйства всех категорий	100,0	100,0	100,0	100,0

отслеживается его взаимодействие с кооперативом и на который начисляется прибыль (доход) по результатам года. При этом член кооператива вправе 2/3 прибыли получить наличными, а 1/3 зачисляется на его счет в кооперативе. При выходе из кооператива каждый его член вправе забрать свой вклад.

Ежегодно в августе кооператив обязан закупить произведенную фермерами продукцию, при этом фермер может сдавать не всю продукцию кооперативу, членом которого он является. Расчеты за сданную продукцию осуществляются в течение месяца, при задержке расчета кооператив обязан уплатить фермеру неустойку. Каждый кооператив Швеции занимает свою нишу, поэтому большой конкуренции среди них нет. Основная борьба идет за потребителя, а жесткая борьба снижает доходность, что в свою очередь заставляет кооператив осваивать новые производства.

В кооперативе используется лизинг, предоставляются кредиты, в том числе и под будущий урожай, оказываются консультационные услуги. Кредит предоставляется под 10-12% годовых. Это выше чем в банке (8%), но в кооперативе фермеру проще взять кредит, чем в банке.

Несколько лет назад кооператив организовал переработку масличных культур и перерабатывает в настоящее время до 2 тыс. т семян рапса, на органи-

зацию этого производства была направлена практически вся прибыль.

Весь оборот кооператива составляет 63 млн. шведских крон, в том числе на 7 млн. крон закупается продукция, на 22 млн. крон производится и реализуется комбикормов, на 9 млн. крон – удобрений, химикатов и семян, на 10 млн. крон – ГСМ, переработка растительного масла дает 10 млн. крон, магазин – 5 млн. крон товарооборота.

Кооператив оказывает услуги по грузоперевозкам, для этой цели у него имеется 2 грузовых автомобиля и один спецавтомобиль.

В конце года дирекция кооператива готовит отчет за прошедший год. К отчету прилагаются заключение ревизионной комиссии и заключение независимого, как правило, государственного аудитора. Отчет отсылается каждому члену кооператива.

Широко развита межфермерская кооперация в сельском хозяйстве США, Великобритании, Франции и Италии. Во всех этих странах она подтверждает высокую эффективность как форма организации сельскохозяйственного производства.

Основоположником крестьянской кооперации и ее потребительского характера является А.В. Чаянов. Обосновывая две формы кооперации – горизонтальную и вертикальную, А.В. Чаянов считал, что при «вертикальной» кооперации различ-

ные виды услуг передаются кооперативным организациям, которые должны руководствоваться исключительно интересами своих членов. Эти кооперативы должны способствовать подъему сельского хозяйства. Увязывая с «вертикальной» кооперацией идею «дифференциальных оптимумов», А.В. Чаянов утверждал, что для каждой отрасли сельскохозяйственного предприятия характерен свой оптимум размеров (по площади посевов, средствам производства, трудовым ресурсам), которого трудно достичь на практике в отдельно взятом хозяйстве, но при объединении указанных ресурсов всегда можно получить их оптимальное сочетание, а этот факт и будет способствовать повышению эффективности отрасли.

В последние почти два десятилетия развития фермерства достигнуты определенные успехи. Фермерские хозяйства производят довольно много продукции растениеводства. Так, в 2008 году произведено 21% зерна, 20,9% семян подсолнечника, 10,1% овощей, 9,8% сахарной свеклы. Однако доля производства молока, мяса в убойной массе составляет всего лишь 4,3% -3,0%.

Сегодня наиболее важным условием реального укрепления фермерских хозяйств, увеличения объемов производства животноводческой продукции в России является развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации.

До сих пор роль фермерских хозяйств в производстве животноводческой продукции весьма незначительна. Малые объемы производства животноводческой продукции в фермерских хозяйства, медленные темпы прироста ее производства объясняются рядом причин. Одной из основных причин является слабое развитие кооперации (табл. 1).

Сельскохозяйственная потребительская кооперация – это система сельскохозяй-

ственных потребительских кооперативов, созданных юридическими и (или) физическими лицами. К ним относят перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные и страховые кооперативы.

Потребительские кооперативы можно отнести к некоммерческим организациям, для которых извлечение прибыли не является основной целью деятельности. Осуществляя коммерческую деятельность, потребительские кооперативы тем самым преследуют цель удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» дала толчок развитию производства молока и мяса во многих фермерских хозяйствах. Однако немногие фермеры смогли воспользоваться льготными условиями, предусмотренными проектом. Смогли войти в программу лишь пробивные фермеры, имеющие связи с руководителями районов и регионов, через которых формировался контингент участников проекта. Основная масса фермеров пытается в одиночку решать свои проблемы развития животноводства.

Без активизации кооперативной деятельности фермерам трудно освоить современные ресурсосберегающие технологии, вести эффективное хозяйствование. Одному фермеру не под силу организовать переработку молока, так как при небольших объемах производства оборудование практически не окупится. Молочная продукция (творог, сыр, сметана, масло) в отличие от сырого молока во – первых, стоит намного дороже, чем сырое молоко, а во-вторых - срок ее реализации ее намного больше.

Важным фактором, обуславливающим необходимость организации кооперативной деятельности является реализация фермерской продукции.

Фермеру, с его небольшим объемом производства невозможно пробиться в не только в торговые сети, но и в небольшие магазины. Сегодня молоко на разлив в магазинах практически не продается. Поэтому большая часть производимой животноводческой продукции (особенно хозяйств, расположенных вдали от райцентров) используется для обеспечения внутренних потребностей семьи, родственников.

В принципе фермер не может и не должен заниматься реализацией своей продукции. У него для этого нет времени и это, в общем - то не его функции. Арендовать или приобретать торговую палатку одному фермеру, чтобы реализовывать свою продукцию, нанимать продавца нет смысла, т.к. для этого необходимы значительные объемы продукции, чтобы окупить затраты. Только фермерским кооперативам, объединившим 10, 20 и более фермеров под силу обеспечить достаточно крупные объемы реализации продукции, иметь свою торговую марку, которая бы способствовала при высоком качестве продукции иметь своих постоянных потребителей.

В мире наибольшее развитие нашли **сбытовые кооперативы**, которые занимаются первичным сбытом фермерской продукции, включающим ее заготовку, транспортировку на перерабатывающие и сбытовые предприятия. Кроме того они осуществляют переработку сельскохозяйственного сырья, заключают сделки от лица фермеров и организуют оптовый сбыт, а крупные кооперативы и розничную торговлю продовольствием. Наиболее развит этот тип кооперации в Скандинавских странах. Через кооперацию в Дании, Норвегии, Швеции сбывается более 80% товарной продукции сельского хозяйства. Во Франции 67% зерна, 64% свинины, 52% молока идет в торговую сеть через фермерские объединения. Бельгийские кооперативы

организуют сбыт 65% молока, 52% фруктов, 45% овощей. Удельный вес кооперативного сбыта мяса и живого скота в странах северной Европы составляет 80%, яиц – 65-70%, зерна от 50 до 70%

В США имеется широко развитая сеть молочных перерабатывающих и сбытовых кооперативов, через которые реализуется 81% молока. Фермерские кооперативы США сбывают свою продукцию не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, создают и в других странах свои торговые представительства.

В России имеется опыт успешного развития фермерской кооперации на стадии производства, переработки и реализации продукции животноводства, однако до сих пор количество таких кооперативов чрезвычайно мало, и они не влияют серьезно на рост объемов производства животноводческой продукции. Опросы фермеров показывают, что они уверены в возможности эффективной деятельности кооператива, в том, что не будут разворованы кооперативные ценности, что они будут получать соответствующую оплату за реализуемую через кооператив продукцию.

На сегодняшний день в Тульской области из 650 фермерских хозяйств насчитывается 7 сельских кредитных кооперативов, из которых о своей работе отчитываются три: СКПК «Согласие» и «Агрокредит» в Щекинском районе и СКПК «Калита» - в Кимовском. Организованы они в следующей последовательности: «Согласие» - в 2000 г., «Калита» - в 2006 г., «Агрокредит» - в 2008 г. Приводимая хронология говорит сама за себя: развитие кредитной кооперации идет крайне медленно. Причина – в отсутствии организационно-финансовой поддержки со стороны местных властей и в специфике области как центрального региона, близкого к промышленным центрам и столице. Массовый ис-

Таблица 2
Структура финансовых ресурсов трех ведущих кредитных кооперативов Тульской области

	СКПК «Согласие»		СКПК «Калита»		СКПК «Агрокредит»	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные средства, из них паевой взнос	1508,0	15,8	2418,0	82	1950,0	100
Россельхозбанка	-	-	1500,0	50,8	-	-
Сберегательные взносы	728,0	7,7	-	-	-	-
Кредиты и займы, из них от ФРСКК	7290,0	76,5	532,0	18,0	-	-
Всего ресурсов	9526,0	100	2950,0	100	1950,0	100

ход дееспособного населения из села резко уменьшил численность желающих развивать собственное дело. С другой стороны, в области создана развитая сеть банковской системы, способная удовлетворить большинство потребностей населения в финансовых ресурсах. Поэтому меры финансовой поддержки селян, предусмотренные государством в рамках национального проекта для стимулирования развития малых форм предпринимательства на селе, несколько запоздали, хотя и серьезно помогли действующим организациям. Рост членской базы кооперативного движения и кредитной кооперации в частности, следует ожидать по мере восстановления доверия селян к государственной политике.

Обратимся к опыту работы трех упомянутых выше кредитных кооперативов. СКПК «Согласие» был организован пятнадцатью фермерскими хозяйствами. На сегодня из числа учредителей осталось пять, а из 120 сегодняшних членов насчитывается: 70 (58%) личных подсобных хозяйств, 17 (14%) - индивидуальных предпринимателей, 13 (11%) - фермерских хозяйств и 20 (17%) - прочих, включая ассоциированных. Несмотря на разностороннее представительство, численность членов кооператива с 2007 года сокращается во всех структурных группах. В кредитном кооперативе «Калита» - 45 членов, из которых 30 являются фермерскими хозяйствами

и сельхозорганизациями, 2 - ЛПХ и 12 - прочих. Его членская база носит еще и «учредительный» характер и пока не привлекла к себе сельское население. В СКПК «Агрокредит» 8 членов в том числе 4 - КФХ, 3 - ЛПХ и 1 - сельхозкооператив. Членская база здесь носит «осколочный» характер - на основе выделенных членов из СКПК «Согласие». Анализ членской базы этих кооперативов не дает оснований для прогнозирования ее интенсивного роста: к развитию кредитной кооперации широкое сельское население области отношения пока не имеет. Об этом же говорит и анализ ресурсной базы трех функционирующих кооперативов. Структура их финансовых ресурсов приводится по состоянию на 1.10.2008г. (по СКПК «Калита» - на начало 2008г.) в табл. 2.

Заимствуя терминологию из сферы человеческого развития, можно сказать: ресурсная база всех кооперативов «моноцентрична» - исходит из единого источника поступлений. В СКПК «Согласие» удельный вес специализированных финансовых фондов, как источников его пассивов, составляет 76,5%, а сберегательные взносы населения - лишь 7,7%. Основную долю ресурсов СКПК «Калита» (82%) формирует паевой фонд учредителей, более половины которого приходится на паевой взнос Россельхозбанка - 1500 тыс. руб. Как и «Калита», СКПК «Агрокредит» стремится сконцентрировать средства учреди-

телей в паевом фонде, рассчитывая на получение прибыли и выплату дивидендов по ним. Для сравнения и оценки: в регионах массового развития кредитной кооперации центр финансовых поступлений кооперативов смещается в сторону сбережений населения, что является классическим эталоном их деятельности.

К другой особенности ресурсной базы тульских кооперативов относится полное отсутствие в ней средств государственной поддержки, декларируемых федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации». В районах области функционируют внебюджетные фонды экономического развития для поддержки малого бизнеса в организации рабочих мест на территориях массового закрытия угольных шахт. В Щёкинском районе, например, имеет место именно такая ситуация: только пять фермерских хозяйств - членов СКПК «Согласие» - внедрились промышленную технологию выращивания картофеля на площади 1 тыс. га и организовали больше ста рабочих мест. Однако совместное обращение фермеров и кооператива за поддержкой в районный фонд экономического развития понимания не нашло.

Как показали проведенные нами исследования наиболее эффективным, является кооперирование их с другими фермерскими хозяйствами, с личными подсобными хозяйствами граждан и сельскохозяйственными и прочими коммерческими организациями. По данным различных исследователей (Попов Н.А., Кудряшов В.И.), при прочих равных условиях, в мировой практике фермерская кооперация позволяет в 2-3 раза, а в отдельных случаях и более, увеличить доходы К(Ф)Х.

Как мы уже отмечали, основными направлениями развития кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств в условиях продолжающихся радикальных экономических реформ в АПК страны является:

- совместное использование техники и обработка земли;
- ведение животноводства;
- переработка, хранение и сбыт продукции;
- материально-техническое обеспечение;
- инженерно-технологическое обслуживание;
- кредитование;
- страхование.

Заложенный в кооперации всеобщий принцип добровольного объединения и совместного участия различных товаропроизводителей в совместном производстве, переработке и сбыте продукции, а также в ряде других видов предпринимательской деятельности, становится в текущий период настоятельной необходимостью эффективного развития всех уже сложившихся и вновь возрождающихся форм хозяйствования на селе. Что касается фермерских хозяйств, то для них, по мнению профессора В.И. Кудряшова такая кооперация становится вдвойне важной, поскольку в условиях охватившего их (нарастающего с годами) «ресурсного голода» она является едва ли не главным (если не единственным) условием их выживания и дальнейшего конкурентоспособного функционирования.

Исследования, проведенные нами, показали, что во Владимирской, Ярославской, Тверской и Калужской областях практически все К(Ф)Х имеют растениеводческое направление, осуществляя производство зерна, зернобобовых, картофеля и овощей. И только незначительное количество К(Ф)Х кроме зерновых производят еще молоко и мясо. поголовье животных в этих К(Ф)Х незначительно. Отсутствие постоянных и экономически выгодных каналов сбыта ведет постоянно к сокращению в К(Ф)Х угодий под возделывание картофеля и овощей. В создавшихся условиях, таким образом, кооперация К(Ф)Х выступает важнейшим фактором по ослаблению

негативных тенденций в развитии фермерства в стране.

Поскольку К(Ф)Х организуют свои кооперативные отношения в условиях уже сложившейся системы производственно-экономических связей крупнотоварных аграрных предприятий, их адаптация в общую кооперативную систему значительно осложняется.

Проведенный нами в ходе исследования анкетный опрос 124 респондентов различных профессиональных групп (представителей крестьянских (фермерских) хозяйств, руководителей и главных специалистов сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, работников районных управлений сельского хозяйства разных уровней) Владимирской области, показал, что до 72% из них считают целесообразным в текущий период интенсивно развивать разные формы межфермерской кооперации. Подавляющее число респондентов в основном поддерживают идею кооперации, при этом почти 100% опрошенных считают необходимым участвовать в создании кооперативов по материально-техническому обеспечению и строительству объектов производственного назначения.

Опрос 65 фермеров, занимающихся производством молока и имеющих более 3 коров в своем хозяйстве показал, что 88% опрошенных считают необходимым кооперацию на переработке и реализации молочной продукции. Молоко как скоропортящийся продукт нуждается в стабильных каналах реализации, что позволит сохранить его качество и избежать потерь.

За счет взаимопомощи все кооперирующиеся фермеры проводят в более сжатые сроки уборку зерновых, на 6-8 дней сокращаются сроки силосования и заготовки сена, сокращаются потери зеленой массы при силосовании, потери картофе-

ля при уборке и хранении, повышается качество продукции. В конечном счете, по результатам опроса фермеров это обеспечивает получение дополнительной прибыли каждому участнику кооперации в размере 8-12%. Определенный эффект дает также совместная реализация в весенний период крупных партий зерна, картофеля по более высокой цене.

Немаловажное значение имеет психологический фактор. Каждый из участников кооперации знает, что ему в нужное время будет оказана помощь, не надо тратить время и искать на стороне необходимую технику, транспорт и т.д.

Литература

1. Ивлев М.В. Организация сбыта продукции крестьянских (фермерских) хозяйств. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2009
2. Кудряшов В.И., Сушенцова С.С., Ивлев М.В. Совершенствование организации сбыта продукции крестьянских (фермерских) хозяйств. Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. №1, декабрь, 2009, с.39-45
3. Минаева Е.В. Эффективная система регулирования цен в развитых странах мира. Свиноферма, №4, 2009, стр.30-35
4. Плотников В. Российский фермер: социально-экономический портрет. Москва. 2009. 48 с.
5. Папцов А.Г. Экономика аграрного сектора развитых стран в условиях мирового продовольственного кризиса. Москва, 2009, .280 с.
6. Попов Н.А. Развитие фермерства и межфермерской кооперации в России//АПК: экономика, управление. – 1996. - №2. – С. 5-7
7. Чайнов А.В. Основные идеи и методы работы Общественной агрономии. 1919

Социально-экономические проблемы и возможности регионального развития

Ишбулатов Филос Хамитович, соискатель кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», e-mail: IshbulatovF@mail.ru

В статье рассмотрены основные социально-экономические проблемы регионального развития, осуществлена их систематизация с позиций предпосылок возникновения и характера проявления, определены возможности развития российских регионов с учетом ориентира на формирование инновационной экономики.

Ключевые слова: региональная экономика, региональное развитие, государственное регулирование, инновационная экономика.

Socio-economic challenges and opportunities Regional Development
Ishbulatov F.H.

In article the basic social and economic problems of regional development are considered, their ordering from positions of preconditions of occurrence and character of display is carried out, possibilities of development of the Russian regions taking into account a reference point on formation of innovative economy are defined.

Keywords: regional economy, regional development, state regulation, innovative economy.

Как свидетельствуют результаты аналитических исследований, современное социально-экономическое развитие Российской Федерации и ее субъектов сопряжено с двумя основополагающими моментами:

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

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

В этих условиях к важнейшим относятся проблемы социально-экономического развития регионов России, систематизированные в табл. 1¹:

Кроме указанных проблем, существует также неблагоприятное влияние на региональное развитие начавшегося еще осенью 2007 г. мирового экономического кризиса, комплексный характер которого проявляется в сочетании не только кризиса перепроизводства с трудностями банковского и биржевого секторов, но и в нарастании продовольственного кризиса (показатели последнего – растущие цены на основные продукты питания, нехватка многих из них как в развивающихся, так и в ряде развитых стран)².

Усугублению подобных тенденций служат также топливно-энергетический кризис (проявляющийся в истощении энергетических ресурсов, трудностях с обеспечением топливом и энергией, борьбе за их источники) и экологический кризис, несущий угрозу самому существованию человеческой жизни на Земле.

С учетом данных негативных тенденций, динамика развития регионов России (по данным Министерства экономического развития РФ) весьма неутешительна³:

1. В отношении развития рынка труда: 57 субъектов РФ отнесены к группе повышенного риска роста циклической безработицы и снижения уровня доходов населения (причем 17 регионов находятся в группе особо высокого риска в связи с преобладанием так называемых «кризисных» (прежде всего, экспортоориентированных) отраслей – металлургии, химического производства, добычи и переработки нефти, машиностроения, а также в связи с суще-

Таблица 1
Социально-экономические проблемы регионального развития в Российской Федерации

Предпосылки	Характер проблем	
	Политико-правовые	Социально-экономические
1. Переход экономики страны от административно-командной системы к рыночным отношениям	Значительная степень бюрократизации региональных социально-экономических систем, коррупция и высокий уровень административных барьеров (достаточно сложные процедуры лицензирования и передачи права собственности, процедур оценки, экспертизы, сертификации и технического регулирования, значительные государственные полномочия по контролю и надзору за деятельностью хозяйствующих субъектов), что замедляет процесс рыночного реформирования и ведет к росту теневой экономики в регионах	Существенная дифференциация регионов по уровню социально-экономического и научно-технического развития, что обусловлено как различиями в природно-ресурсном потенциале регионов страны, так и историческими факторами (длительностью исторического развития региона, что характеризует развитость его территориально-хозяйственного комплекса), социально-демографическими особенностями (плотностью, половозрастным составом и образовательным уровнем, продолжительностью жизни и уровнем заболеваемости населения)
1. Переход экономики страны от административно-командной системы к рыночным отношениям	Недостаточная стабильность политической системы страны и ее регионов (недостаток независимых и профессиональных политических учреждений, неопределенность передачи политической власти по окончании срока властных полномочий и т.п.), что не позволяет точно прогнозировать будущее направление национального и регионального социально-экономического развития Фактическое отсутствие согласованности разнонаправленных целей региональной и общенациональной политики (например, инновационной, экологической, конкурентной политики и т.п.), недостаточная координация действий по ее реализации (слабое взаимодействие между соответствующими ведомствами, отсутствие четкого разграничения полномочий, дублирование функций)	Региональная дезинтеграция: нарушение межрегионального взаимодействия – экономических и политических связей между регионами, свертывание межрегионального сотрудничества в результате усиления конкуренции в экономическом пространстве России и на мировом рынке, сокращение пассажирооборота и грузооборота между регионами в связи с ростом транспортных тарифов и др. Низкие темпы развития региональной инфраструктуры (торгово-посреднической, кредитно-финансовой, информационной, транспортной, инновационной и т.п.). В результате нарушается целостность и динамичность региональной воспроизводственной системы, взаимодействие между различными субъектами региональной экономики и межрегиональное сотрудничество, замедляются темпы развития предпринимательской сферы региона
2. Проблемы переходной экономики	Несовершенство и неустойчивость законодательных норм экономической деятельности в регионах: в действующем законодательстве пока отсутствует четкая регламентация взаимосвязи основных документов социально-экономического планирования и управления федерального и регионального уровня; быстро изменяющиеся законодательство на федеральном уровне не позволяет четко определять ориентиры регионального развития	Отсталость и технологическая неразвитость материально-технической базы регионов, снижение производственных мощностей в результате изношенности технологического оборудования (при неразвитости механизмов финансирования и несовершенстве системы налогообложения – в частности, при модернизации производства), что препятствует повышению конкурентоспособности регионов
2. Проблемы переходной экономики	Неразвитость отношений экономического федерализма: отсутствие четко закрепленных полномочий в области распределения государственных расходов центра и регионов; недостаточная децентрализация фискального механизма – слабая самостоятельность регионов в отношении проведения собственной социально-экономической и бюджетной политики и, как следствие, существенное недофинансирование регионального развития	Недостаточная активность предпринимательского сектора региональной экономики в связи со слабой правовой защищенностью предпринимательства; организационными проблемами взаимодействия малого бизнеса с рынком и с региональными властными структурами; неразвитостью механизмов финансирования, кредитования и страхования предпринимательской деятельности в регионах; значительным налоговым прессом (особенно на первом этапе создания бизнеса); недоступностью инвестиционных ресурсов и недостаточностью стартового капитала либо условий для его формирования; нехваткой квалифицированных кадров и др.
	Недостаток опыта в разработке и эффективной реализации стратегии регионального развития на основе оптимального сочетания механизмов рыночного саморегулирования и государственного планирования при обеспечении общих правовых регуляторов для субъектов региональной экономики и четкого регламента компетенции федеральных, субфедеральных и местных органов власти	Низкий уровень жизни населения: недостаточная обеспеченность жильем и предметами длительного пользования; отсутствие платежеспособного спроса на дорогостоящую, а также инновационную продукцию – в том числе на продукты питания (особенно в регионах с низким уровнем развития, экономика которых ориентирована преимущественно на развитие агропромышленного комплекса), высокая заболеваемость и низкая продолжительность жизни
	Неэффективность системы регионального учета и мониторинга (неполнота и недостаточная точность данных, основанных на системе государственной статистики; отсутствие единой системы оценки социально-экономического развития регионов; неразвитость механизма регионального мониторинга как инструмента стратегического управления)	Проблемы регионального рынка труда, связанные, прежде всего, с существенными диспропорциями в оплате труда (значительной поляризацией доходов, низким уровнем заработной платы как в абсолютном выражении, так и по отношению к производительности труда), а также с вызываемой подобной несоразмерностью «утечкой мозгов»
2. Проблемы переходной экономики	Проблемы управления ресурсно-экологической сферой региона (распределения прав на природные ресурсы и проблемы охраны окружающей среды), что обусловлено несовершенным правовым и организационно-экономическим механизмом природопользования, означающим его неэффективность и высокую затратность, ведущие к снижению качества локальной (и глобальной) природной среды	Несбалансированность рыночных преобразований в различных сферах региональной экономики (например, рыночному саморегулированию занятости в регионе может препятствовать отсутствие реального рынка жилья; развитие малого и среднего бизнеса затруднено в связи с неразвитостью финансово-кредитной сферы в регионах и т.п.)
3. Проблемы становления экономики знаний	Проблемы установления и защиты права собственности на нематериальные активы (знания, информацию, технологии), отсутствие четкого механизма защиты авторских прав, сложная процедура получения патентов, что усугубляется неразвитостью института интеллектуальной собственности на региональном уровне	Противоречие между инерционностью размещения материальных элементов национального богатства региона (природных ресурсов, основных производственных и непроизводственных фондов) и все возрастающей динамичностью (мобильностью) экономических условий производства, труда, жизнеобеспечения (наиболее мобильными и динамично развивающимися являются финансы, инвестиции, информационные ресурсы и технологии, наименее – производственная, транспортная и социально-бытовая инфраструктура, трудовые ресурсы). В связи с этим возникают диспропорции в отраслевой структуре экономики, между спросом и предложением на региональных и межрегиональных рынках товаров, услуг, факторов производства, между размещением производителей и потребителей
3. Проблемы становления экономики знаний	Глобализация – процесс формирования единого мирового геополитического и экономического пространства на основе информатизации, технологизации, развития электронной торговли, повышения мобильности трудовых и финансовых ресурсов. Для глобализации характерно стремительное увеличение потоков товаров, финансовых ресурсов (инвестиций, кредитов и т.п.), информации, трудовых ресурсов в международном и межрегиональном пространстве, возрастание взаимозависимости национальных и региональных экономик, превращение их в составные части единой мировой экономической системы. При этом глобализация хозяйственного развития, несмотря на все свои позитивные последствия, в то же время является фактором неустойчивости регионального развития: ведет к универсализации общемировых проблем (выражая явления международного терроризма, нищеты, перенаселения, угроз ядерной и экологической катастроф и т.д.); унификации законодательных норм, что может способствовать утрате самобытности регионального развития; резко возрастанию зависимости региональной экономики от внешнеэкономической ситуации (особенно в условиях энерго-сырьевой модели развития России и ее регионов); ужесточению международной конкуренции и формированию глобальных монополий, что препятствует повышению конкурентоспособности региональных производителей	
	Низкий уровень и недостаточная эффективность информатизации региона, развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ); неразвитость информационных баз данных, их несовместимость (разные форматы представления данных), слабая доступность для пользователей, отсутствие эффективного межведомственного информационного взаимодействия между органами государственной власти, регулируемыми региональное развитие, несовершенство законодательства в области сбора, хранения, использования, распространения и уничтожения информации	Преобладание третьего-четвертого технологического уклада (ТУ) – как специфической системы экономических отношений, сформировавшихся на базе функционирования комплекса приоритетных промышленных секторов с соответствующей им инфраструктурой и ведущими факторами производства: для данного типа ТУ характерно приоритетное развитие автомобильно- и авиационного, производства товаров длительного пользования, цветной металлургии, химии и нефтехимии, в то время как в развитых странах уже сформированы пятый-шестой ТУ, базирующиеся на развитии электронной промышленности и ИКТ, производстве вычислительной, оптико-волоконной техники, программного обеспечения и нанотехнологий

ственным развитием финансово-кредитной сферы. К концу 2009 года доходы населения снизились в 59 регионах России (в том числе, в 11 из 17 регионов из группы высокого риска), а снижение заработной платы зафиксировано в 43 регионах (в частности, в республиках Башкортостан и Татарстан), причем в 9 регионах возникла задолженность по заработной плате (максимальный рост задолженности наблюдался в Волгоградской области – 387% и в Республике Алтай – 380%). В перспективе возможно возобновление роста задолженности по заработной плате.

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

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

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

населения сократился как объем розничного товарооборота, так и объем платных услуг населению.

4. Спад промышленного производства наблюдался в 62 субъектах Российской Федерации (в том числе, в 15 из 17 регионов группы с высоким риском – в особенности в Вологодской, Ивановской, Кемеровской, Нижегородской, Свердловской и Челябинской областях), а также в регионах (таких, как республика Башкортостан, Саха (Якутия) и Татарстан, Пермский край) с высокой долей моногородов – это города, создаваемые у промышленных объектов, размещение которых обусловлено местоположением природных ресурсов; в них большинство населения работает на одном крупном предприятии, что обуславливает большую подверженность кризису⁴.

Доля убыточных предприятий составила более 26%, что связано как со спадом производства, так и с ростом дебиторской и кредиторской задолженности (в том числе, просроченной) более чем в половине регионов страны: по состоянию на начало декабря 2009 г. кредиторская задолженность составила 13 776,5 млрд. руб. (что на 29% выше уровня на конец 2008 г.), дебиторская задолженность составила 14 577,5 млрд. руб. (что на 31,8% выше уровня на начало 2009 г.). При этом в 90% субъектов Российской Федерации наблюдался рост просроченной задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам. Так, если на начало декабря 2009 г. объем выданных кредитов юридическим лицам составил 8 820,2 млрд. руб. (что несколько ниже уровня на начало предыдущего месяца (темп роста – 99,7%)), то объем просроченных кредитов составил 191,8 млрд. руб. – на 17,2% выше уровня на начало ноября.

5. Снижение объема инвестиций к концу 2009 г. произошло в 39 субъектах Российской Федерации, причем наиболь-

шее снижение инвестиционной активности наблюдалось (среди крупных регионов) в Архангельской, Иркутской, Московской и Сахалинской областях – более чем на 20%.

6. Сокращение доходной части региональных бюджетов за счет снижения налогооблагаемой базы в результате спада производства и роста доли убыточных предприятий наблюдалось в половине регионов, при этом в 13 регионах это снижение составило более 20% (из них 7 регионов формируют собственные бюджеты в основном за счет собственных доходных источников (так называемые «регионы-доноры»), в связи с чем они подвержены максимальному риску – Республика Татарстан, Тюменская, Оренбургская, Челябинская, Вологодская области, г. Санкт-Петербург и Ханты-Мансийский автономный округ). По оценке Минрегиона России, в перспективе 25 регионов столкнутся с проблемой финансирования текущих расходов, 33 региона частично профинансируют капитальные вложения и только 14 регионов смогут полностью выполнить принятые обязательства. Большинство субфедеральных бюджетов на 2010 г. приняты с дефицитом.

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

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

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

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

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

3. совершенствование процесса нормативно-правового регулирования региональной социально-экономической системы, обеспечение его стабильности и повышения эффективности контроля деятельности отдельных субъектов региональной экономики, соблюдение принципов регионального управления и развития;

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

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

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

Б) Инновационное развитие регионов – предполагает обеспечение инновационной на-

правленности регионального социально-экономического развития и повышение эффективности инновационного процесса путем:

1. переориентации отраслевой структуры регионального производства на развитие наукоемких отраслей промышленности;

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

3. формирования и развития региональной инновационной системы и инновационной инфраструктуры;

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

5. интеграций науки, бизнеса (производства) и государства на базе создания новых организационных форм (государственно-частного партнерства, региональных инновационных центров и бизнес-инкубаторов);

6. стимулирования развития инновационного предпринимательства;

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

8. создания фондов инноваций в различных отраслях региональной экономики.

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

1. преодоление основной проблемы российской экономики, особенно актуальной для регионов (учитывая территориальную направленность самого понятия «регион» и принцип размещения, как один из важнейших принципов регионального развития) – высокую зависимость от экспорта природных ресурсов. Общеизвестно,

что ключевую роль в экономике страны в целом и многих ее регионов все еще играет нефтегазовый экспорт, экспорт иного сырья, металлов. Поэтому региональная политика должна быть направлена, прежде всего, на развитие отраслей перерабатывающей промышленности, услуг, транспорта – и особенно, в условиях мирового экономического кризиса, поскольку в результате кризисных процессов практически на все товары российского сырьевого экспорта снизились не только цены, но и спрос;

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

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

- расширении масштабов деятельности региональных органов власти в сфере занятости и противодействия росту безработицы (например, проведение мониторинга увольнений работников в связи с ликвидацией организаций или сокращением персонала, а также перевода ряда предприятий в режим сокращенного рабочего времени), развитии программ переобучения и переподготовки работников, находящихся под риском увольнения;

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

- санации неэффективных региональных производств и государственных институтов,

адресной поддержки приоритетных отраслей экономики с высокой производительностью труда;

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

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

- нормализации функционирования финансового сектора, включая банковскую систему и фондовый рынок, для поступления в экономику необходимых объемов кредитных ресурсов через банковский сектор (в частности, путем предоставления субсидий национальными банками регионов коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям, функционирующим на их территории). При этом параллельно должна проводиться работа по реструктуризации задолженности по ипотечным кредитам для лиц, временно потерявших работу, а также государственная поддержка лиц, воспользовавшихся образовательными кредитами;

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

3. снижение налоговой нагрузки на малый бизнес (так, на начало 2010 года реализовали

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

4. увеличение расходов регионального бюджета на нужды сельского хозяйства и строительного комплексов, преодоление роста безработицы путем создания дополнительных рабочих мест (за счет повышения инвестиционной привлекательности региональной экономики и организации системы взаимодействия с инвесторами по реализации приоритетных проектов, а также за счет уменьшения квот (в 2009 г. – в 2 раза) на привлечение иностранных работников в регионы страны), поддержку малого предпринимательства за счет средств регионального бюджета. Подобные действия возможны на основе сокращения значительного объема текущих бюджетных расходов регионов, носящих необязательный характер, и дают возможность реализации в полном объеме тех обязательств бюджета, которые позволят обеспечить стабильность экономики и развитие социальной сферы.

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

Литература

1. Аношкина Е.Л. Регионотезис: институционально-экономические основы: монография. – М.: Академический проект; Гаудеамус, 2006.

2. Булатов А.С. Перспективы российской экономики в 2009 г. в условиях мирового экономического кризиса // Мировое и национальное хозяйство. – 2008. – № 4(7). – с. 15-23.

3. Грицюк Т.В. Фискальный федерализм и межбюджетные отношения. – М.: Финансы и статистика, 2004.

4. Дегтярева И.В., Неучева М.Ю. Асимметрия социально-экономического развития регионов и механизмы ее выравнивания: Монография. – Уфа: РИО БАГСУ, 2004.

5. Доклад о социально-экономическом положении регионов по состоянию на 30 января 2010 г. – <http://www.minregion.ru>

6. Крымов В. Стратегические ориентиры в управлении социально-экономическим развитием региона // Федерализм. – 2008. – № 3. – с. 59-76.

7. Нечаев В.А., Изосимова Т.Е. Информационные системы и ресурсы как факторы социально-экономического развития региона // Регионология. – 2008. – № 1. – с. 221-232.

8. Портер М., Кетельс К., Дельгадо М., Брайден Р. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. – М.: ЦСР, 2007.

9. Пшонко Е. Города-заводы первыми попадают под удар кризиса // Областная газета. – 2009. – № 33 (458). – 27 марта. – <http://www.og-irk.ru/?doc=1558>.

10. Румянцева С.Ю. Длинные

волны в экономике: многофакторный анализ. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2003.

Ссылки:

1 См.: Портер М., Кетельс К., Дельгадо М., Брайден Р. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. – М.: ЦСР, 2007. Аношкина Е.Л. Регионотворение: институционально-

экономические основы: монография. – М.: Академический проект; Гаудеамус, 2006. Дегтярева И.В., Неучева М.Ю. Асимметрия социально-экономического развития регионов и механизмы ее выравнивания: Монография. – Уфа: РИО БАГС-СУ, 2004. Крымов В. Стратегические ориентиры в управлении социально-экономическим развитием региона // Федерализм. – 2008. – № 3. – с. 59-76.

2 См.: Булатов А.С. Перспективы российской экономики в

2009 г. в условиях мирового экономического кризиса // Мировое и национальное хозяйство. – 2008. – № 4(7). – с. 15-23.

3 См.: Доклад о социально-экономическом положении регионов по состоянию на 30 января 2010 г. – <http://www.minregion.ru/WorkItems/ListNews.aspx?PageID=421>.

4 См.: Пшонко Е. Города-заводы первыми попадают под удар кризиса // Областная газета. – 2009. – № 33 (458). – 27 марта. – <http://www.og-irk.ru/>

Развитие кластеров с использованием возможностей институтов развития

Хасанов Ильдар Финатович, к.э.н., докторант кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», e-mail: laufa@rol.ru

В работе рассмотрены новые, еще мало изученные российской наукой вопросы создания и развития кластеров с использованием институтов развития, проанализирован накопленный в РФ опыт в исследуемой области, разработаны предложения по созданию и развитию кластеров в регионах РФ.

Ключевые термины: кластер; регион; институт развития; инвестиции; инновации; проект.

Development of clusters using the possibilities of development institutions

In this work the new, little-studied questions of Russian science establishment and development of clusters with development institutions, reviewed the experience gained in the Russian Federation in the study area, proposals for the establishment and development of clusters in the regions of Russia.

Keywords: cluster, region, institution development, investment, innovation, design.

Одним из наиболее распространенных механизмов реализации государственной экономической политики в мире стала кластерная политика.

Основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры.

В России созданы разноплановые институты развития, способные комплексно решать задачи повышения конкурентоспособности российской экономики. В то же время необходимо совершенствовать механизмы взаимодействия институтов развития федерального уровня с аналогичными структурами регионального уровня.

Институты развития в РФ делятся на финансовые и нефинансовые.

Финансовые институты развития:

- Инвестиционный фонд Российской Федерации;
- ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;
- ОАО «Российская венчурная компания»;
- ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»;
- ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»;
- ГК «Российская корпорация нанотехнологий»;
- ГК «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»;
- Региональные фонды.

Нефинансовые институты развития:

- Особые экономические зоны (технично-внедренческие, промышленно-производственные, туристско-рекреационные, портовые особые экономические зоны);
- Технопарки, промышленные парки, «бизнес-инкубаторы»;
- Центры трансфера технологий, центры субконтрактации, центры развития дизайна, центры энергосбережения и др.;
- Региональные корпорации развития;
- Региональные центры государственно-частного партнерства.

Переход к инновационному социально-ориентированному типу развития, т.е. переход к новой модели пространственного развития российской экономики, который включает в себя:

- Формирование новых центров социально-экономического развития, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры и создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий;

- Сокращение дифференциации уровня и качества жизни на территории России с помощью мер социальной и региональной политики;

- Укрепление системы стратегического управления региональным развитием, обеспечивающим повышение комплексности и сбалансированности развития регионов и размещения производительных сил, повышение сбалансированности обязательств региональных и муниципальных властей и их финансовых возможностей.

Инновационный и социальный векторы долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в региональном разрезе:

- формирование территориально-производственных кластеров (не менее 6-8 до 2020 года), ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях российской экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах;

- формирование территориально-производственных кластеров на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую добычу и переработку сырья, производство энергии с использованием современных технологий (механизированных, ресурсосберегающих и экологических, нетрудоемких);

- образование и развитие туристско-рекреационных зон с высоким уровнем оказания услуг сервиса на территориях с уникальными природно-климатическими условиями;

- развитие крупных транспортно-логистических и производственных узлов в рамках формирования опорной национальной транспортной сети, обладающей необходимым потенциалом пропускной способности и обеспечивающей целостную взаимосвязь центров экономического роста, с постепенной ее интеграцией в развивающиеся мировые транспортные системы;

- реализация проектов государственно-частного партнерства, направленных на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, прежде всего, в сфере развития общественной инфраструктуры, основанных на внебюджетном, «забалансовом» финансировании проектов, необходимых для реализации властных полномочий, с привлечением частного бизнеса на условиях разделения рисков;

- использование и создание институтов развития, как федерального, так и территориального уровня, нацеленных на реше-



Рис. 1. Пирамида стратегического развития и плановых документов региона.

ние конкретных системных проблем экономического роста;

- реализация системы стратегического управления, направленной на согласование бюджетной, денежной, структурной, региональной и социальной политики при решении системных внутренних проблем развития и ответа на внешние вызовы. Она включает в себя взаимосвязанные программы институциональных преобразований, долгосрочные и среднесрочные прогнозы развития экономики, науки и технологий, стратегии (Энергетическая, транспортная стратегия и т.д.) и программы развития ключевых секторов экономики и регионов, долгосрочный финансовый план и систему бюджетирования по результатам. Стратегии развития территорий должны состоять из целого ряда инвестиционных проектов, финансируемых с использованием ГЧП.

Действия региональной власти:

- Корректировка и разработка Стратегии долгосрочного развития субъекта в соответствии со Стратегией-2020;
- Разработка формата целевого программирования в субъекте;
- Разработка и экспертиза целевых программ;
- Программа создания и развития территориальных кластеров;
- Программа формирования и развития бренда региона (территории);

- Региональная программа развития ГЧП.

Стратегия является основанием для детализированного планирования регионального развития, разработки и реализации проектов развития региона (рис. 1).

Кластер является «классическим» проектом развития и может претендовать на финансирование со стороны федеральных институтов развития, в частности, Внешэкономбанка.

Кластерный проект:

- является масштабным инвестиционным проектом;
- характеризуется высоким мультипликативным эффектом, выполняя роль «катализатора» развития отрасли на определенной территории/экономике в целом, экономического развития региона;
- за счет развития отрасли/экономики территории – обеспечивает увеличение бюджетного (налогового) денежного потока;
- является экономически эффективным проектом;
- реализация проекта без участия государства непривлекательна для частного инвестора;
- основан на государственно-частном партнерстве.

Международный опыт демонстрирует два типичных подхода в кластерной политике и оба подхода применимы в России:

- комплекс мер, осуществляемых федеральными и региональными органами власти по

идентификации кластеров, определению поля деятельности формирующих кластеры фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики поддержания кластеров в стране и регионе.

- второй подход базируется на хорошем знании о существующих в стране или регионе кластерах и подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности.

Стимулирование развития кластеров возможно с использованием различных комплексов мероприятий:

- проводя политику создания платформы для диалога всех экономических агентов, работающих в кластере;

- осуществляя диверсификацию местного спроса посредством размещения у местных предприятий государственных заказов с более высокими стандартами;

- повышая квалификацию местной рабочей силы через реализацию программ дополнительного образования и переподготовки кадров;

- создавая «бренд» региона для привлечения иностранных инвестиций, и другие мероприятия.

Международный опыт демонстрирует четыре типичных варианта проведения кластерной политики в зависимости от роли государства и все эти подходы возможны в России в зависимости от специфики регионов:

- каталитическая кластерная политика, когда правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские организации) между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку реализации проекта;

- поддерживающая кластерная политика, при которой каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, тренинг и

маркетинг для стимулирования развития кластеров;

- директивная кластерная политика, когда поддерживающая функция государства дополняется проведением специальных программ, нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров;

- интервенционистская кластерная политика, при которой правительство наряду с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответственность за принятие решения о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного контроля над фирмами в кластере, формирует его специализацию.

Международный опыт показывает, что государственные инициативы в кластерной политике ориентированы, в первую очередь, на поддержку сильных и креативных компаний и создании плодотворной среды, в которой, в свою очередь, более слабые и отстающие фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность.

Существует целый ряд кластерных инициатив различных регионов России. Некоторые из них более углубленно изучались и анализировались в рамках проекта, так как существовали в трех пилотных регионах проекта.

Специфичны формы организации, координации и интеграции в кластерных образованиях.

В зарубежной практике это, как правило, процесс идущий «снизу-вверх», от малого бизнеса взаимосвязанного территорией, инфраструктурой, возможно, ресурсами, технологией или цепочкой создания стоимости.

Целью инициатив является стремление обеспечить свою стратегическую устойчивость и повысить конкурентоспособность посредством получения синергетических эффектов от определенной координации

юридически самостоятельной деятельности и интеграции части ресурсных и инфраструктурных возможностей.

Координация и интеграция требуют создания соответствующих организационно-структурных решений, которые используются, в том числе, для выражения и лоббирования интересов кластера во взаимоотношениях с властью, крупным бизнесом, инвесторами. Кластеру становится доступным больший масштаб деятельности, «выращивание» у себя или интеграция с крупным бизнесом.

В то же время в зарубежной практике достаточно распространена организация проведения территориальной кластерной политики «сверху-вниз» - когда инициаторами поддерживающих кластеризацию процессов являются центральные или региональные органы власти, а объектами проведения политики становятся обычно группы родственных взаимосвязанных отраслей и подотраслей промышленности и сферы услуг страны, которые наиболее успешно специализируются в международном разделении труда.

Главная особенность кластера - его инновационная ориентированность. Опыт США (поддержка и стимулирование образования инновационных кластеров - феномен Силиконовой долины) показывает, что инновационные (промышленные) кластеры могут формироваться на уровне региона, где высокая концентрация взаимосвязанных отраслей. Какие преимущества дает кластерный подход на региональном уровне?

Во-первых, региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу.

Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнитель-

ные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

В-третьих, важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур - малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

В качестве примера применения кластерного подхода рассмотрим опыт развития кластеров в Финляндии и Норвегии.

По итогам 2003 г., согласно исследованию, проведенному World Economic Forum, Финляндия в очередной раз заняла первое место в рейтинге перспективной конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index) и первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности стран (Business Competitiveness Index), обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания. Специалистами Института исследования экономики Финляндии (ETLA) были идентифицированы девять основных кластеров: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуги, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный.

Показателями международной конкурентоспособности продукции данной отрасли на

мировом рынке служили: превышение доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле, превышение отраслевого экспорта над импортом. Все проанализированные кластеры были разбиты на три группы: категория «сильных кластеров», категория «устойчивых кластеров», категория «потенциальных кластеров». В первую категорию попали лесной и кластер информационных и телекоммуникационных технологий. Для кластеров этой категории характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и вспомогательных производств, высокая внутренняя конкуренция, инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций. Подтверждением высокой конкурентоспособности кластерных объединений служит тот факт, что, имея 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, Финляндия обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги. Доля Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высока: около 30% рынка оборудования для мобильной связи и почти 40% рынка мобильных телефонов, что говорит об очень высоком уровне конкурентоспособности. Устойчивые кластеры, к которым отнесены энергетический, металлургический и машиностроительный, демонстрируют позитивную динамику становления всех кластерных элементов, однако они пока еще не достигли необходимого уровня развития для получения уверенных выгод от агломерации. Машиностроительный кластер представляет собой хороший пример взаимопроникновения кластеров. Основной его специализацией является производство оборудо-

вания для лесной промышленности, энергетики, металлургии и строительной отрасли - направления по определению включенных в состав соответствующих кластеров. Но интенсивное развитие специализированного машиностроения привело к формированию самостоятельного кластера с множеством поставщиков, сервисных и инжиниринговых компаний, исследовательских и инновационных центров. Так, Финляндия - лидер в производстве оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности: удерживает 40% мирового рынка оборудования для производства целлюлозы и почти 30% рынка бумагоделального оборудования. Потенциальные кластеры - бизнес-услуги, здравоохранение - характеризуются неравномерным развитием структуры кластера и слабостью отдельных элементов модели «Даймонд» («Даймонд» - система детерминант конкурентного преимущества стран, разработанная М. Портером). Однако при этом существуют выраженные конкурентные преимущества, способствующие успешному дальнейшему развитию потенциальных кластеров. Латентные кластеры (пищевой и строительный) хотя и объединяют ряд довольно успешных компаний - Valio, Fazer, Skanska Kone, но в целом далеки от полноценной кластерной структуры.

В Нидерландах вся экономика была разбита на десять кластеров: сборочные отрасли, химические отрасли, энергетика, агропромышленный комплекс, строительство, СМИ, здравоохранение, коммерческие обслуживающие отрасли, некоммерческие обслуживающие отрасли, транспорт. Три кластера: сборочные отрасли, коммерческие обслуживающие отрасли, химические отрасли являются экспортерами знаний в другие кластеры. Энергетика, агропромышленный комплекс, транспорт имеют «самодовлеющий» характер и производят

Таблица 1
Роли в реализации кластерной политики

Федеральный уровень	<ul style="list-style-type: none"> – совершенствование механизмов финансовой поддержки развития кластеров; – обеспечение предоставления необходимой методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки их развитию; – финансирование в рамках осуществления государственной политики в разных сферах.
Органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления	<ul style="list-style-type: none"> – инициирование разработки Стратегий (Программ) развития кластеров; – инициирование формирования кластерных организаций; – организационное содействие развитию кластеров; – содействие реализации Стратегии (Программ) развития кластеров; – финансовая поддержка кластерных инициатив.

знания в основном для самих себя.

В настоящее время экономика России обладает наследственностью в виде советской модели организации промышленности – территориальных производственных комплексов (ТПК). Модели ТПК применялись, большей частью, для районов нового освоения с низкой плотностью населения и сложными природными условиями. Большое количество ресурсоориентированных предприятий, построенных в рамках ТПК-подхода в Западной и Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, являются сейчас основой конкурентоспособности и экспортного потенциала России.

Концепция ТПК может применяться и в условиях рыночной экономики для освоения новых территорий, что в настоящее время реализуется в Нижнем Приангарье. Концепция кластеров не копирует ТПК, но и не противоречит друг другу, и могут существовать параллельно в условиях значительного диспаритета по уровню развития и освоённости регионов. Модель ТПК нуждается в модификации для соответствия рыночной экономике и вызовам глобализации.

В России возможности развития кластерных инициатив «снизу-вверх» ограничены в силу ряда причин, хотя существуют и подобные примеры. Существующие в настоящее

время инициативы строятся «сверху-вниз» - от властей и/или крупного бизнеса, через доступные им организационные и финансово-инвестиционные возможности к координации и интеграции малого бизнеса и инфраструктуры вокруг крупных проектов.

Можно отметить, что при радикальном отличии в организации кластерных инициатив в России и за рубежом, цели, задачи и ожидаемые результаты во многом совпадают.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- Инициатором создания кластера должны быть органы власти;

- Институты развития в зависимости от их специализации, могут участвовать в процессе создания кластера различными способами;

- Внешэкономбанк является системообразующим институтом развития, участие которого в создании кластера создает синергетический эффект;

- Важнейшим инструментом создания кластера является ГЧП;

- При создании кластера необходимо учитывать необходимость привлечения МСП. Внешэкономбанк через РосБР является внебюджетным источником финансирования МСП.

Целесообразно соединять государственные цели кластерной политики с возможностями банков развития и привлекать

их в структуры, осуществляющие координирующие функции в реализации кластерной политики. Для формирования и реализации кластерной политики регионов нужны адекватные региональные институты развития и, особенно, банки развития.

Признавая необходимость дальнейшего изучения данного вопроса, предлагается следующее:

- ВЭБ имеет значительный потенциал не только стимулирования масштабных проектов создания инфраструктуры кластеров или их ключевых элементов, но и общего финансирования МСП при участии их в региональных кластерных инициативах;

- региональные финансовые институты развития должны быть основными партнёрами ВЭБ в решении этой задачи.

- взаимоотношения институтов развития федерального и регионального уровней могли бы строиться на принципах, подобных принятым в Германии, например, во взаимодействии Банка реконструкции (KfW) и Банка развития Баварии (LfA).

Концепция ТПК может применяться и в условиях рыночной экономики для освоения новых территорий. Концепция кластеров и ТПК не противоречат друг другу, и могут существовать параллельно в условиях значительного диспаритета по уровню развития и освоённости регионов. Модель ТПК нуждается в модификации для соответствия рыночной экономике и вызовам глобализации.

Другим вариантом является создание структуры, в организационном и правовом плане аналогичной Федеральному агентству по управлению ОЭЗ ориентированной на создание, координацию и развитие кластеров в России.

Управление кластерами является долговременной задачей, решить которую можно только профессионально, ни коим образом не превращая его в побочную функцию. Ведение кластерного проекта требуют полной занятости нескольких со-

трудников, соответствующей организационной структуры и финансирования. Предполагается, что официально зарегистрированные (федеральные и региональные) кластеры должны получать законную бюджетную поддержку их организационного функционирования, включая соответствующее финансирование подготовки кадров.

Управление программами формирования и развития кластеров должно реализовываться на принципах «проектного управления» с конкретной системой постановки целей и утверждения индикативных планов, современной системой бюджетирования и финансирования, ответственностью за их достижение.

Литература

1. Институты развития: мировой опыт // *Время новостей*. – 2009. – № 227. [1].

2. Кретинин В.А. Региональная экономика и управление: переход к устойчивому развитию // *Владимир. Собор*. – 2007. – с. 251. [2].

3. Лайченкова Н.Н. Особые экономические зоны: мировой опыт и Российские реалии / Н.Н. Лайченкова // «Налоговая политика и практика», № 6 (24), 2006. – С. 36 - 39. [3].

4. Набиуллина Э. О задачах институтов развития по диверсификации экономики Российской Федерации. - Министерство экономического развития и торговли РФ, 2007. [4].

5. Никонова И.А. Оценка эффективности деятельности институтов развития // *Промышленные ведомости*. – 2009. – №11. [5].

6. Симачев Ю., Кузык М. Институты в развитии // *Ученый совет*. – 2010. – №4. – с.16-21. [6].

7. Солнцев О.Г., Хромов М.Ю., Волков Р.Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта // *Проблемы прогнозирования*. – 2009. – №2. – с.3-29. [7].

8. Шеховцов А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России / А. Шеховцов, М. Шестакова, А. Громов // «Вопросы экономики», №10, 2000. – С. 104-117. [8].