

Учредители журнала

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

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

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

Содержание

ТЕМА НОМЕРА

Апрельские тезисы 2009 года
(О мировом экономическом кризисе)
М.В. Конотопов, А.В. Тебекин 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Применение инновационных технологий в муниципальном управлении
А.А. Васильев 9
Интеграционные аспекты инновационного развития экономики Республики Татарстан
А.М. Туфетулов, А.В. Бандурин 11
Оценка влияния инновационной деятельности на рост стоимости бизнеса
Т.А. Тумина 15
Позиционирование экономик в глобальном процессе инновационной модернизации и его количественно-качественные показатели
Д.С. Ушаков 19
Формирование региональной инновационной системы как условие эффективной реализации научно-технического потенциала
А.В. Золотухина 24
Социально-экономические индикаторы благосостояния населения
А.В. Цимбалит 28
Ретроспектива развития инновационной деятельности в жилищном строительстве
А.Н. Ларионов, И.В. Малышев 34

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Совершенствование управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований
В.Г. Ярмухаметов 37
Управление капиталными вложениями в моделях расширенного воспроизводства
О.Б. Казакова 41
Анализ и оценка воспроизводства оборотного капитала в современных условиях
Е.И. Данилина 49
Формирование оптимального инвестиционного портфеля кредитной организации с использованием методов линейного программирования
А.В. Резников 55
Самостоятельное финансирование – стратегическое направление формирования инвестиционных ресурсов
Т.Б. Лейберт 59

СЛОВО СОИСКАТЕЛЯМ ДОКТОРСКОЙ СТЕПЕНИ

Антикризисное и арбитражное управление предприятием
О.М. Дюжилова 64

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

Экономические функции участников рынка строительства жилья
М.В. Гаврилов 67
Влияние финансового кризиса на рынок слияний и поглощений компаний: изменение качественных параметров
А.С. Каравайцев 70
Информационное обеспечение управления налоговыми рисками и финансовыми результатами малого предприятия
Н.В. Воскресенская 74
Проблемы и итоги реформирования электроэнергетики в России
П.С. Ситников 80
Современное состояние и условия инвестиционного обеспечения ЖКХ региона
Г.М. Журнаджан 83
Эффективность и риски инновационных платежных систем
Н.А. Набиуллина 87
Управление рисками в процессе повышения капитализации промышленной корпорации
Д.Р. Зоненашвили 92
Инновационная среда предприятий региона как стратегический ресурс их развития
Л.В. Глухова, З.Ф. Мазур 96
Анализ экономических предпосылок для разработки государственной стратегии развития отечественной автомобильной промышленности
М.Ю. Кузнецов 102
Пути повышения инвестиционной привлекательности организации
Н.В. Борисова 108
Проблемы экономической интеграции и роль иерархических рыночных структур
Д.А. Ушанков, С.С. Мещеряков 111
Венчурное инвестирование в России
К. Пелевина 117
Оценка эффективности инвестиционных и инновационных проектов, реализуемых на территориях особых экономических зон
М.А. Каниовский 120
Управление инвестициями в жилищной сфере
Е.М. Ложкина 126
Эффективность инвестирования в рыночные инновации типа экотселений
И.Н. Насыров 131
Приоритетные задачи эволюции системы образования
О.И. Сударев 135
Управление инновационными процессами на предприятии
Л.Р. Гумерова 143
Моделирование равновесия на российском оптовом рынке электроэнергии
А.С. Ксенофонтова 147

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., акад. РАН (Ассоциация экономических и научных учреждений); **Воробьев Ю.Ф.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, лауреат Государственной премии СССР (Институт экономики РАН); **Гринберг Р.С.**, акад. РАН (Кафедра ЭТ РАН); **Гусев Б.В.**, член-корр. РАН, засл. деят. науки РФ, лауреат Государственных премий СССР и РФ (РИА); **Егоров А.Ю.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС); **Збрийский А.А.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС, кафедра ЭТ РАН); **Красновский Б.М.**, д.т.н., проф., засл. строитель РФ (ГАСИС); **Мартынов В.А.**, акад. РАН (президиум РАН); **Мерцалов А.А.**, д.э.н., проф. (ОРАГС); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф. (Институт экономики РАН); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Институт экономики РАН) **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., акад. РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, акад. РАН (Институт Европы РАН); **Челноков В.В.**, д.т.н.; **Щенков А.С.**, д.т.н., проф. (ГАСИС).

Редколлегия:

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

Главный редактор:

Конотопов М.В.

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

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

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

Апрельские тезисы 2009 года (О мировом экономическом кризисе)

Конотопов Михаил Васильевич, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Почетный работник науки и техники РФ (кафедра экономической теории Российской академии наук)

Тебекин Алексей Васильевич, доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор, Почетный работник науки и техники РФ (кафедра экономической теории Российской академии наук)

Кризис (от греч. krisis - решение, поворотный пункт, исход), переломный момент, тяжелое переходное состояние, обострение, опасное неустойчивое положение

Большая Советская Энциклопедия

За последний год свои суждения по поводу причин, характера экономического кризиса, предсказаний его масштабов, течения, последствий и сроков не высказал только ленивый. Не желая оставаться в стороне, тезисно излагаем свою позицию.

1. Характер и масштаб кризиса

Нарастающий кризис экономики, первые толчки которого мы уже ощутили, большинство именует «финансовым». Думается, это неверно. Почему? К финансовому кризису следует относить внутренние сбои в работе самой финансовой системы, носящие локальный характер.

Например, неспособность государства отвечать по своим долговым обязательствам, что хорошо нам знакомо по опыту 1998 года. При всей одиозности, это все-таки сбой в финансовой системе и он устраним традиционными мерами по наведению элементарного порядка.

Если же проблемы возникают у финансовой системы в целом, то кризис носит уже характер глобальный, т.к. финансы, будучи подсистемой экономики, дублирующей всю цепь общественного производства, конечная цель которого удовлетворение растущих потребностей человечества.

Если болезнь охватывает всю систему финансов, то она заразит и производство.

Источником заразы могут быть как внутренний порок самого финансового блока экономики, так и его несоответствие блоку производственному, что объективно порождает отторжение. Результат один – распространение болезни на все сферы хозяйственной жизни общества.

«Отзыв» финансового сектора экономики от реального, пожалуй, берет свое начало от Бреттон-Вудского соглашения, изменившего международную систему организации денежных отношений и торговых расчетов. Эта система, к слову положившая начало таким организациям, как Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Международный валютный фонд (МВФ), констатировала, что доллар США стал одним из видов мировых денег, наряду с золотом. Фактически был провозглашен переход от золотодевизного стандарта к свободной конвертации валют на основе спроса и предложения. Сегодня можно говорить о том, что в результате Бреттон-Вудской конференции началось расслоение единой сбалансированной товарно-денежной мировой системы на две подсистемы – финансовую и реальную, все более и более расхоdivшиеся в пространстве, с потерей корреляционных связей и ростом автономии. Злую шутку с экономикой практически всех стран сыграла и достаточно длительная гегемония доллара США.

Существенную роль в процессе расслоения (стратификации) производственного и финансового секторов сыграла и информатизация экономики. Не секрет, что владение информацией о принятых, но еще не реализованных управленческих решениях, дает определенные (и нередко колоссальные) преимущества в деятельности на финансовом рынке. Если рассмотреть модели динамического управления структурой капитала, сформировавшиеся во второй половине XX века, то можно обратить внимание, что все они именуются «сигнальными» (сигнальная модель Росса, сигнальная модель Майерса-Майлуфа, сигнальная модель Миллера и Рока, сигнальная модель Рока - «модель максимальных усилий», сигнальная модель Уэлша и др.). Фактически все эти модели базируются на асимметрии информации о фактическом состоянии дел в той или иной экономической системе у группы управленцев и остальных участников рынка.

Процесс информатизации мировой экономики как определяющий фактор ее постиндустриального развития во многом предопределил отрыв финансового рынка от реального. Этот отрыв традиционно проявляется в несоответствии денежной массы товарной массе, что, в конечном итоге, спровоцировало мировой экономический кризис 2008-2009 гг. В качестве главных причин сложившейся ситуации можно выделить следующие.

Во-первых, по мере развертывания очередной, в этот раз информационной научно-технической революции произошел существенный рост нематериальных активов компаний. Так еще в 1980-е годы индекс Доу-Джонса (DJIA) стал показывать возрастающий отрыв рыночной капитализации компаний от стоимости реальных активов. Разрыв между рыночной оценкой компании на фондовом рынке и стоимости реальных активов отражает так назы-

ваемый интеллектуальный капитал, именуемый также неосязаемыми активами. При этом резкое изменение соотношения неосязаемых и осязаемых (реальных) активов существенно трансформировало их рыночное восприятие и, в силу недостаточной определенности неосязаемых активов как таковых и роста их доли в общей массе активов, снизило достоверность рыночных оценок компаний.

Во-вторых, по мере развития информационных технологий возрос разрыв в обладании информацией, касающейся финансовой оценки реальных активов (как осязаемых, так и неосязаемых) компаний, что привело к асимметрии рыночного восприятия и рыночных оценок. Этот факт также снизил достоверность рыночных оценок.

В-третьих, цикличность рыночных процессов привела к тому, что отрыв рынка финансовых активов от рынка реальных активов стал приобретать лавинообразный характер и, в конечном итоге, спровоцировал экономический кризис.

Вывод. Наблюдаемый нами кризис носит системный характер, из чего следует исходить, принимая антикризисные меры. В противном случае они станут не лекарством, а стимулом развития болезни. Доказывать высказанное положение теоретически необходимости нет, ибо в ближайшее время эти доказательства нам предоставит практика.¹

Теперь о масштабах. Кризис затронет большинство национальных хозяйств планеты. Степень влияния будет обратно пропорциональна их интеграции в экономику мира, то есть от объема и тесноты внешних экономических связей (включая естественно, ввоз и вывоз капитала). Менее всех его ощутят, как мудро заметил член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг, «страны с примитивной экономикой».

Но, главный аргумент то, что в основе мировых взаимозаче-

тов лежит доллар (к этому вопросу мы еще вернемся), а первые толчки экономического землетрясения пошли именно в финансовом блоке хозяйства.

Вывод. Экономический кризис должен носить глобальный характер и географически.

2. «Отсроченные платежи» и «жизнь в займы»

Ставя диагноз болезни, следует искать ее очаг. В нашем случае он очевиден – экономика США, которая больна давно, причем хронически. Мало того, она недоброкачественной опухолью разрасталась в мировом хозяйстве почти всю вторую половину XX века.

Небольшой исторический экскурс с позиций экономических кризисов.

Первая мировая война, порожденная кризисным столкновением экономических интересов европейских держав, завершилась их общим проигрышем с экономической точки зрения и превращением США из должника Европы в ее кредитора.

Далее – мировой экономический кризис 29- 33 гг., окончательно выбравшись из которого США помогла только мировая война вторая.

Рецепты Кейнса, план Рузвельта, конечно, сработали в определенной мере¹, но главное все же война! Достаточно сказать, что в 40-х годах уровень жизни в штатах был выше, чем в 30-х. Эта война окончательно превратила главных игроков Европейской экономики в должников США, а должнику легко навязать любые условия, в том числе политические. Где политика, там и экономика. Доллар США отнял у золота функцию мировых денег, правда, поэтапно.

Когда де Голль (президент Франции), который практически один в Западной Европе вел лично, ну хотя- бы относительно независимую от штатов политику привел в американскую гавань лайнер, набитый бумажными долларами, и вежливо просил обменять их на золото,

правители США были поражены такой наглостью и призадумались. А что, если это войдет в практику?

Доллар США перестали заменять на золото, что превратило на практике его из банкноты в казначейский билет. Номинально имеющие золотое содержание деньги, стали гарантироваться только национальным достоянием штатов.

Учитывая то, что в основе международных расчетов лежит доллар, то мировое хозяйство стало зависеть от здоровья экономики США не опосредованно, а напрямую. Де-факто эта ситуация получила теоретическое обоснование, что позволило еще раз плюнуть в сторону К. Маркса¹.

Между тем, занимаясь эмиссией казначейских билетов, государство неизбежно попадает в соблазн увеличить ее объемы. Совершенно не обязательно делать это в натуральном выражении. Куда как элегантнее растить объемы государственных обязательств – долги, внешние (это лучше!) и внутренние. Можно ничем не обеспеченные.

Сейчас США первый должник на Земле. По расчетам собственных специалистов государственный долг США (с учетом долгов пенсионного фонда, задолженности по внутреннему обороту и т.д.) превышает 50 триллионов долларов². Это опухоль злокачественная.

Откуда она взялась?

Во-первых война. Если раньше США участвовали в мировых войнах виртуально (первая) или весьма ограниченно (вторая), то начиная с 40-х годов война пошла всерьез. Неважно, что она была холодная (с горячими точками – Вьетнам, Корея и т.д.), в войне экономически не выигрывает никто.

Последняя битва в этой войне прошла на поле мирового сырьевого и энергетического кризиса 70-х годов была (к этому вопросу мы еще вернемся) проиграна СССР. Нам был предъявлен счет, нам пришлось платить.

Платеж США был отсрочен, но срок наступил.

Во – вторых, население штатов потребляет почти в два раза больше, чем может себе позволить по результатам своей работы. Это тоже идет на прирост государственного долга, платить по которому, видимо, придется мировому сообществу.

В – третьих, хронический порок экономической системы США - абсолютизация кредита как движущей силы развития хозяйства.

Кредит, лежащий в основе не только всех хозяйственных связей, но идеологически утвержденный как образ жизни в штатах, вещь по себе хорошая и нужная. Но, когда совокупный объем кредитов превышает реальные возможности заимствования не на один порядок, а декларируемая страховая система на деле отсутствует (откуда ей взяться, если она сама построена на кредите?) то рано или поздно карточный домик рухнет.

Попытки оздоровить финансовую систему США, путем государственных вливаний, принимаемые за счет очередной виртуальной эмиссии казначейских билетов (платить опять мировому сообществу), напоминают «лечение» покрытого язвами лица косметической штукатуркой.

Финансовый блок экономики штатов неадекватен блоку производственному и органически отторгается.

Все это очень напоминает финансовую систему Джона Ло выстроенную им во времена регентства герцога Орлеанского во Франции. Ее итог был великий крах, но тогда он затронул лишь одну нацию.

3. Мировые экономические кризисы и экономика России

Начинающийся мировой кризис - первый, в котором России грозит принять полноценное участие. До сих пор Россия не попадала в мировой резонанс. Так было с кризисом 1900–1903 гг., с кризисом

1929–1933 гг. Более того, последний позволил привлечь внешние ресурсы для индустриализации экономики СССР.

Следует оговориться, что нам досталось от кризиса сырья и энергетики мира 70-х, который мы уже упоминали. Экономика СССР уже тогда зависела от экспорта нефти и газа самым тесным образом.

В 1970 –е г. в результате мирового сырьевого и энергетического кризиса, когда цены на западных рынках на энергоносители существенно возросли, в СССР было принято форсировать поставки нефти и газа на Запад.

Доля топлива и сырья в экспорте поднялась до 54,4%. Доходы от реализации нефти и нефтепродуктов составили 175 млрд. долларов. СССР фактически получил возможность обменивать энергоносители на современные технологии, и, прежде всего, продовольствие, потребительские товары. Международная экономическая и политическая конъюнктура складывалась для СССР исключительно благоприятно. Энергетический кризис начала 70-х годов, обострение противоречий между традиционными поставщиками и потребителями энергии привели к колоссальному повышению спроса на советскую нефть. За десятилетие ее экспорт вырос 22%, а доходы от нее – на 272%. Полученные от продажи средства позволяли во многом компенсировать недостаточную эффективность и разбалансированность советской экономики. В условиях разрядки товарооборот между СССР и западными странами рос невиданными ранее темпами. При этом в нашу страну ввозилось преимущественно высокотехнологичное оборудование, товары массового спроса и продовольствие – все то, чего не хватало на внутреннем рынке. Однако, в отличие от, например Японии воспроизведения и тиражирования высокотехнологичного оборудования не наблюдалось.

Исключительно потребительский подход к использованию «нефтедолларов» привел к тому, что получаемые баснословные средства не оказали влияния на развитие экономики страны. Они просто «проедались».

В 1985-1986 гг. средняя цена на баррель нефти снизилась с 40 до 20 долларов (в ценах 2000 г.) при этом темпы роста ВВП сократились в 1981-1985 гг. до 2,1%. Этот процесс продолжился и в девяностые – перед распадом СССР значение этого показателя упало до 1,2% (1986-1990 гг.).

Страна перешла на «голодный паек». В 1988 г. ежемесячный доход 43 миллионов человек, или 17% населения СССР, лишь на пять рублей превышал официальный уровень бедности – 75 рублей (на черном рынке за них в то время давали 7,5 долларов). Треть пенсионеров в городах и 80% на селе получали в месяц 60 рублей или меньше. В целом до 80 миллионов человек (почти треть граждан СССР) получали менее 100 рублей в месяц и, едва сводили концы с концами. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 1992 г. доходы 49 миллионов человек (34% населения) были ниже официального прожиточного минимума.

Таким образом, данный пример наглядно демонстрирует как отсутствие диффузии инноваций в нашей стране в сфере производства привело к масштабному экономическому отставанию.

Кроме кризисов международных у нас есть печальный опыт внутренних, причем весьма свежий и порожденный бездумным перенесением гайдор-чубайсовской командой хромых финансовых схем на российскую почву³. Речь естественно, идет о знаменитом дефолте 1998 года.

Не вдаваясь в детали, процитируем только профессора Ю.М. Воронина, достаточно эмоционально выступившего на эту тему. «Логичным резуль-

татом порочного социально-экономического курса, проводимого в начале 90-х гг., стал острый финансовый кризис второй половины 1998 г. То, что произошло 17 августа с российской экономикой, стало неожиданностью лишь для рядовых граждан, вновь потерявших свои сбережения, да еще, пожалуй, для Ельцина (прим. – выделено авторами). Читатели, наверное, помнят, как, находясь 14 августа 1998 г. в Новгороде, президент категорически утверждал: «Девальвации рубля не будет, заявляю твердо и определенно. В России есть силы и средства, чтобы удержать рубль. Это все просчитано, просчитывается каждый день». А 17 августа правительство С. Кириенко объявило банкротство Российского государства – отказ выплачивать проценты по государственным краткосрочным обязательствам и облигациям финансового займа (ГКО - ОФЗ). Лопнула афера на государственном уровне с пирамидой ГКО - ОФЗ, задуманная «реформаторами» (Гайдаром, Чубайсом, Дубининым) и поддержанная Черномырдиным. Их усилиями в стране создан механизм, работающий исключительно на конвертацию национального богатства страны в твердую валюту с последующим вывозом ее за рубеж»⁴.

Да, в подобных играх не может проиграть тот, кто устанавливает правила игры, поскольку подавляющее большинство участников рынка просто не имеет информации об этих правилах (да в этом и смысл, иначе нельзя так много выиграть практически мгновенно). При этом отпадает всякая охота заниматься производством (там все долго, не очевидно и не так рентабельно).

Новый кризис для России оказался неожиданным как первый обильный снег для наших коммунальщиков, хотя авторы тезисов указывали на его возможность в 2008 году еще в году 2005, опирались на теорию экономической активности Н.Д.

Кондратьева, согласно которой экономические кризисы на мезоуровне (уровне национальных рынков) разгораются с периодичностью в 10-11 лет. Если учесть, что последний крупный экономический кризис наблюдался в 1998 году, то легко посчитать, что следующий экономический кризис стоило ожидать в 2008-2009 годах. Этот кризис объективен в своей циклической закономерности и практически никак не связан с теми или иными персоналиями власти как субъективным фактором.

В ноябре позапрошлого года мы опубликовали доклад «Мировая энергетическая безопасность. Кризис или стабильность?». Позволим себе процитировать его основные выводы.

Ожидаемый в начале 20-х годов XXI века мировой энергетический кризис следствие не нехватки энергетического потенциала Земли как такового, а грубых просчетов мирового сообщества в формировании макроэкономических пропорций как тактического, так и стратегического характера.

К первым надо отнести:

- усиление тенденций формирования ажиотажного спроса и предложения на традиционные энергоносители;
- грубые просчеты США в политике (Латинская Америка) и в геополитике (Ближний Восток);
- очевидная завершающая стадия кризиса «долларовой» системы денежных платежей;

Последняя позиция выглядит особенно устрашающе, если учесть наибольшую энергоязвимость экономики Китая, с одной стороны, и его обладание самым крупным портфелем обязательств США по государственному долгу.

Стратегический просчет также очевиден. Темпы роста вовлечения в оборот новых энергоносителей существенно отстают от сокращения запасов старых. Если добавить, что последний процесс должен сопровождаться существенной техни-

ческой перестройкой парка оборудования, мировой инфраструктуры, то возможные последствия кризиса могут оказаться такими, что мировой кризис 29-33 годов XX века мы будем вспоминать как милый эпизод.

Позицию России в ожидаемых процессах надо определять с учетом как указанных просчетов мирового сообщества, так и опираясь на собственный печальный опыт предшествовавшего энергетического кризиса.

К положительным сторонам нашей ситуации следует отнести то, что по всем расчетам Россия способна намного дольше обеспечить собственные энергопотребности по сравнению со своими соседями. Отрицательным является то, что возникает вопрос в их платежеспособности не только по отсроченным, но и текущим обязательствам, что может перекрыть нефтегазовый поток, питающий наш госбюджет. Могут обесцениться все накопления, в т.ч. даже золотовалютный резерв. Напрашиваются очевидные меры:

- превентивная материализация накоплений путем приобретения прогрессивных технологий и оборудования;
- сокращение импортозависимости в сфере товаров народного потребления за счет стимулирования собственного производства;
- продолжение укрепления «восточного» направления экономического и политического сотрудничества, т.к. в обозримой перспективе здесь очевидно наибольшее совпадение интересов.

Несмотря на их крайнюю важность, эти задачи носят тактический характер. К стратегии развития в первую очередь надо отнести переход на инновационный путь развития.

Надо отметить, что хотя с последним утверждением практически никто не спорит, оно почти всегда носит внесистемный декларативный характер.

Системный кризис (как вне-

шний, так и внутренний) мирового энергообеспечения служит четким индикатором постепенного вызревания аналогичных проблем и в других сферах производства. Проблем, решение которых возможно только при переходе на принципиально новое направление развития.⁵

К цитируемым строкам мы еще вернемся, а пока посмотрим на официальную прогнозную оценку ситуации, которая шла параллельно нашей⁶

Отправной и фактически единственной точкой всех вариантов оценки перспектив развития России являются прогнозные оценки мировых цен на нефть URALS. URALS – это сорт высокосернистой российской нефти с содержанием серы более 2%. В силу низкого качества нефти URALS, определяемому не только высоким уровнем содержания серы, но и тяжелых и циклических углеводородов, стоимость этой смеси определяется дисконтированием цены на Brent. Таким образом, ни один сценарий социально-экономического развития России последних лет не предполагает, что формирование доходов государства будет преимущественно связано с продукцией перерабатывающей сферы (машиностроения, легкой промышленности, или, например, электронной промышленности с продукцией, созданной на основе нано-технологий). Речь идет исключительно о поставках сырья, поскольку URALS даже не предполагает глубокую переработку нефти, представляя собой смесь из нефти, добываемой в Ханты-Мансийском автономном округе и Татарстане (чтобы снизить процент серы).

Лишнее подтверждение тому, что нынешняя срочная корректировка госбюджета – его пересчет по индексу цен на нефть Это не упрек. Понятно, что пересчет необходим, но понятна и идеология того, кто считал первый вариант. У нас с ними позиции по вопросу стра-

тегии и тактики развития экономики России очевидно разные. Будем, однако, переходить из нынешней ситуации, оценивая возможность причастия России к новому кризису. Яснее ясного, что мы участники, ибо напрямую зависим от потоков энергетических ресурсов за рубежом.

«Подушку безопасности» следует при всем патриотизме оценить большей частью не в рублях, а в инвалюте, ибо при структуре нашего промышленного производства «отоваривание» рублей весьма ограничено, прежде всего это касается высокотехнологичного оборудования, электроники и т.п.

4. От чего болит голова у России

На протяжении ряда лет Всемирный Банк выражает обеспокоенность по поводу того, что Россия умышленно завышает роль перерабатывающих отраслей производства в структуре ВВП, занижая тем самым вклад в ВВП энергетического комплекса в целом и нефтегазового комплекса в частности. Для того, чтобы оценить насколько субъективна позиция Всемирного Банка в отношении российской экономики, проведем краткий ретроспективный анализ динамики промышленного развития России на примере трансформации системы ее управления. Если во времена СССР насчитывалось несколько десятков союзных министерств промышленности, то в начале XXI века не осталось ни одного (!!!). Система управления промышленностью сжалась до уровня федеральных агентств в рамках Министерства, которое до недавнего времени называлось Министерством

промышленности и энергетики, а ныне Министерством промышленности и торговли. Эти «довески» к промышленности, соединенные союзом «и» на самом деле уже давно масштабнее самой отечественной промышленности. Так, что – увы, сегодня отечественная промышленность является «до-

веском» то к энергетике, то к торговле (причем преимущественно импортом).

Этих фактов можно привести очень много, но мы остановимся еще на одном, наглядно демонстрирующем, что беда заключается не только в качестве решения национальных экономических задач, но и в их постановке.

Так член-корреспондент РАН Г.Б.Клейнер, анализируя Послание Президента Федеральному собранию 2004 года⁷, отмечает, что вопрос о факторах и источниках экономического роста в России неизменно остается «за кадром». При этом Г.Б.Клейнер приводит «три показательных примера»:

1) «Тщетно... искать в Послании слово «промышленность». Очевидно, экономический рост предполагается реализовать в каких-то иных, непромышленных подразделениях народного хозяйства»;

2) «... нет в Послании и слова «наука»... Создается впечатление, что развитие науки как специфической сферы (и, казалось бы, как всем известно - фундаментального фактора странового экономического роста в XXI веке) тоже не имеет для нашей страны самостоятельного значения. Не случайно наука как таковую в течение двух последних административных макрореформ «интегрировали» то с одним, то с другим навязанным ей сверху партнером: то с промышленностью, то с образованием...» (не правда ли, мысли схожи с теми, что мы привели выше в отношении промышленности - **авт.**). Г.Б.Клейнер иронично отмечает: «В свете такой тенденции не будет удивительным, если после следующей реорганизации наука окажется в социальном блоке (на том, например, основании, что средний возраст доктора наук вплотную приблизился к пенсионному)!»

3) «Не будет обречен и тот, кто станет искать в тексте Послания слово «предприятие». Оно встречается лишь

дважды: первый раз в связи с требованием равенства условий налогообложения для предприятий, работающих в одной сфере, и второй – в контексте необходимости развития транспортной и портовой инфраструктуры».

Рассматривая эти три примера, Г.Б.Клейнер заключает: «Возникает предположение, что в представлении авторов Послания экономический рост создается не на предприятиях, не за счет применения наукоемких технологий, не на микроэкономической «земле», а где-то наверху, в макроэкономических «небесах», «там, за облаками»... И экономический рост наступит не тогда, когда предприятия будут производить и потреблять больше высококачественных товаров и услуг, а граждане – покупать товары и услуги конечного потребления (полагая, что отечественных – **авт.**), а когда каким-то образом улучшится российский «экономический климат» и из неких чудовидных облаков, пришедших из иных краев, на Россию прольется «золотой» (инвестиционный?) дождь».

С такой оценкой мы целиком и полностью согласны.

Таким образом, к сожалению, приходится констатировать, что позиция Всемирного Банка в отношении российской экономики не является предвзятой, деградация системы промышленного развития в стране, сопровождаемая перманентными рейдерскими захватами промышленных территорий, продолжается. Говоря о рейдерских захватах промышленных территорий, включая сюда и официальную его составляющую можно выделить два основных направления развития событий.

Во-первых, в лучшем случае выводятся активы предприятий в малые фирмы с целью максимально использовать имеющиеся оборудование до полного его износа. Понятно, что захваченное таким образом оборудование в большинстве случа-

ев морально изнашивается гораздо быстрее, чем физически. В силу ментальных особенностей хозяев бизнеса, рассчитывать на развитие такого угасающего производства вряд ли придется.

Во-вторых, в худшем (и наиболее распространенном) случае речь идет о «перепрофилировании промышленных территорий», то есть о продаже их под жилищную и подобную застройку на месте разрушенного производства.

Таким образом, ментально значительная часть отечественных предпринимателей, еще со времен приватизации 1990-х, нацелена не на созидание чего-то нового, а на то, чтобы перераспределить то, что есть и «отжать по полной программе».

Это болезнь отечественной экономики, сформировавшаяся на уровне мировоззрения у нескольких поколений. Поэтому победить эту болезнь будет очень непросто, о чем разговор будет продолжен.

Следует признать, что, не сумев, либо не стремясь перенять положительный опыт мирового научно-технического развития (вспомним примеры Юго-Восточной Азии, включая Китай и Индию), Россия очень активно включилась в финансовые игры, сопровождающие отрыв финансового сектора экономики от реального. Подробный анализ этой самой большой проблемы современности в мире еще предстоит.

5. Что делать?

Но! Сегодня колоссальный разрыв между объемом финансовых и реальных активов, по сути, спровоцировал мировой экономический кризис, ввергнув в панику в первую очередь тех, кто привык к молниеносным масштабным спекуляциям в финансовом секторе. Сегодня не редко в средствах массовой информации звучат достаточно осторожные высказывания о «необходимости коррекции перегретых рынков».

Для того, чтобы подчеркнуть всю сложность нынешней

ситуации в отечественной экономике обратимся к комментариям яркого либерала уже упоминавшегося начала 1990-х, бывшего мэра Москвы, Гавриила Попова. Комментируя реакцию руководства страны на кризис, Г.Х. Попов отмечает: «...помогать нужно было в первую очередь рядовым гражданам, малому бизнесу, потом реальной экономике, а после нее — непроизводственным отраслям (медицине, образованию, науке и культуре). Помощь финансово-банковскому сектору должна быть оказана в последнюю очередь».

«Накачивание денег в тех, кто впал в банкротство, — это самый неразумный из всех возможных путей решения проблемы кризиса».

И здесь, по поводу накачивания деньгами банков можно поспорить о неразумности принимаемых решений. Смотри с чьих позиций оценивать эту сигнальную информацию (см. выше).

Далее Г.Х. Попов сетует: «Правительство могло повысить эффективность антикризисных мер, если бы их обсуждение было публичным (а зачем? — прим. авт.). Из-за того, что варианты борьбы с кризисом не обсуждались открыто, отсутствуют критерии оценки принятых мер (тоже неплохо — прим. авт.). Распределение помощи оказалось сугубо волевым актом правительства, государственные деньги выдавались без обеспечения. В итоге деньги не дошли до реального сектора: банки использовали их для спекуляций на валюте».

Как говорят в таких случаях в точных науках «ч. т. д.» — что и требовалось доказать.

Таким образом, выход экономики из кризиса в первую очередь связан с приведением к балансу производственного и финансового сектора экономики. В частности, профессор Г.В. Попов считает, что «спасением от кризиса для мировой экономики является введение новой валюты, которая будет

обеспечена золотом» (прим. — выделено авт.). (Вспомним Бреттон-Вудское соглашение).

Следовательно, только баланс реального и финансового секторов экономики при первичности развития первого и обеспечивающей роли второго способны вывести экономику из кризиса.

Очередной мировой экономический кризис потребует от России напряжения усилий и в жесткой борьбе в нефтегазовом комплексе. Очень важно, чтобы страна подошла к этой, еще раз подчеркиваем, жесткой борьбе во всеоружии. При этом события не только на Ближнем Востоке, но и на Кавказе, не говоря уже о проблемах подтверждения закона сообщающихся сосудов при транзите газа по территории Украины, в последние десятилетия наглядное подтверждение жесткости этой борьбы. Так, например, чтобы бесконечно не искать дельту объемов на входе и выходе трубы А (назовем ее так условно), проходящей по территории Украины, необходимо как минимум ускорить строительство труб В, С и т.д. и тем самым избежать монопольной зависимости от непрерывных «испарений» нефтегазовых потоков в трубе А, перманентных доказательств объемов долга и периодов их отсрочки. Но для этого надо как минимум изыскать средства, которые так хорошо расходятся в виде дивидендов, премий и т.д., что нет сил отказаться, поскольку труба А еще строилась на советские деньги, а у нынешних фактических владельцев трубы (хотя формально и юридически она и принадлежит государству) нет сил уменьшить, пускай и временно, свой маржинальный доход. В их практике подобного не было, и они ментально не готовы к масштабным вложениям.

Последние строки — простая констатация очевидного! Более развернуто свою точку зрения по позиции России в условиях кризиса авторы, с разрешения

читателя, намерены изложить в следующем номере журнала.

Ссылки:

¹ Следует оговорить, что это и не классический кризис перепроизводства, которого основная суть противоречия, дисбаланс между спросом и предложением в масштабах национальных, а внешние связи почти заморожены.

¹ Золото идеологически так было уязвимо в СССР, что легитимность этой подмены признал даже такой выдающийся ученый как Андрей Аникин.

² По другим оценкам эта сумма достигает и 70 и 90 триллионов. На действие этого лекарства уповают и сейчас, но оно в значительной мере устарело, т.к. мировое хозяйство изменилось системно.

¹ Следует признать и наличие отечественного опыта такого толка. Это «займы развития народного хозяйства СССР» 50-х годов.

⁴ Воронин Ю.М. Стреноженная Россия: Политико-экономический портрет ельцинизма. — М.: Республика, 2003

⁵ Конотопов М.В., Тебекин А.В. Мировая энергетическая безопасность. Кризис или стабильность? «Инновации и инвестиции», №3, 2007

⁶ Сценарий сценарные условия социально - экономическое развитие Российской Федерации, предельные уровни цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий.

Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально экономического развития Российской Федерации на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов.

¹ Г.Б. Клейнер. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста. Всероссийская виртуальная энциклопедия, 27 октября 2005.

Применение инновационных технологий в муниципальном управлении

Васильев Алексей Алексеевич,
кандидат экономических наук, доцент

В условиях динамичных социальных изменений в современной практике управления все в большей степени утверждаются инновационные подходы, методы и формы.

Мировой опыт учит, что с помощью инновационных технологий в управлении можно своевременно предотвращать и разрешать социальные конфликты, понижать или снимать социальное напряжение, принимать оптимальные управленческие решения. Инновационные технологии можно представить в виде инновационной системы методов выявления и использования скрытых потенциалов социальных систем, получения общественно полезного результата при наименьших затратах.

In the conditions of dynamical social changes in modern practice of management all innovative approaches, methods and forms in a greater degree affirm. World experience learns that by means of innovative technologies in management it is possible to prevent and resolve in due time social conflicts, to lower or remove social stress, to make optimum administrative decisions. It is possible to present innovative technologies in the form of innovative system of methods of revealing and use of the latent potentials of social systems, receptions of socially useful result at the least expenses.

Возможности для применения инновационных технологий в различных сферах общественной жизни безграничны. Однако используются они крайне нерационально. Существует реальное противоречие между имеющимся интеллектуальным потенциалом современной теории и практики, и уровнем его использования в различных сферах муниципального образования, но особенно в повышении эффективности муниципального управления.

За прошедший период, после ликвидации Советов, деятельность всех городских администраций показала, что невозможно решить актуальные проблемы старыми подходами, методами и формами управления, многие из них так и остались нерешенными, помимо существующих - появились новые.

В современной России имеются примеры не только неудач и ошибок, но и положительный опыт динамичного развития и преодоления возникающих трудностей.

Имеется хороший опыт Подмосковья и Саратовской области, а также других территорий, по применению современных методов организации и управления в различных сферах общественной жизни.

Видится, что одной из главных целей новой городской администрации является изучение и внедрение передового, инновационного опыта, накопленного региональными и местными органами власти при решении различных проблем.

При этом должны быть решены следующие задачи:

- организован сбор и обобщение передового опыта в сфере разработки инновационных региональных и местных программ;
- определены лучшие инновационные программы для их внедрения в Нижнем Новгороде;
- созданы информационно-справочные материалы с описанием лучших инновационных программ, технологий их реализации, а также выработаны рекомендации по их использованию;
- разработаны оптимальные модели и технологии по решению существующих проблем;
- проведены научно-практические конференции по существующим проблемам и способам их решения, а также учебные семинары с руководителями структурных подразделений;
- создан научно-внедренческий центр по распространению передового опыта инновационной деятельности в сфере муниципального управления и местного самоуправления.

Критерием отбора лучших программ являются:

- инновационный характер, новизна и оригинальность подхода к решению общественных проблем;
- эффективность и результативность, получение максимальной выгоды для населения при минимальных затратах;
- актуальность и направленность на решение приоритетных и острых проблем, как для всего Нижнего Новгорода, так и отдельных территорий (районов и микрорайонов);
- реализуемость программы в Нижнем Новгороде.

На основе лучших инновационных программ необходимо разработать собственные модели и технологии, которые будут спо-

способствовать решению актуальных проблем. Сам выбор и применение этих моделей будет зависеть от конкретных условий и финансовых возможностей.

Обобщение и внедрение современного инновационного опыта реализованного в региональных и местных программах позволит создать механизм повышения эффективности работы муниципальных органов, развитию инновационного потенциала территории, совершенствованию системы реализации целевых программ, укреплению доверия между населением и местной властью, что, в конечном итоге, поможет в решении сложных общественных проблем Нижнего Новгорода.

Можно выделить следующие этапы внедрения инноваций (см. рис. 1).

Составной частью будущих организационных изменений при реализации инновационных программ, является система обучения и повышения квалификации муниципальных служащих на основе разбора реальных ситуаций (кейсов). Такая технология обучения позволяет формировать у муниципальных служащих навыки поиска и внедрения инноваций для решения практических задач. При этом обучение совмещает приятное с полезным, т.к. является частью их должностных обязанностей и проводится на рабочем месте в рабочее время.

Система по внедрению инноваций в Н.Новгороде имеет следующие обеспечивающие подсистемы:

организационную – состоящую из горизонтальных сетевых структур, включающих государственные и муниципальные, частные (бизнес) и общественные организации;

техническую – состоящую из новейших средств вычислительной техники и технологии, мультимедийные средств и ресурсов;

информационную – состоящую из информационных сис-



Рис. 1

тем и технологий, в том числе с использованием возможностей Интернета (электронный муниципалитет), включая различные средства массовой информации;

научную – состоящую из собственного научно-внедренческого центра, привлекаемых консультантов и экспертов;

экономическую – состоящую из средств муниципального бюджета, внебюджетных и привлекаемых средств;

нормативную – состоящую из нормативно-правовых актов региональных и муниципальных органов.

Необходимо также отработать механизм стимулирования инновационной деятельности и реализации проектов и экспериментальных программ в городской и районных администрациях.

В целом применение инновационных технологий направлено на повышение эффективности системы муниципального управления, оптимизацию и обучение современным методам управления муниципаль-

ных служащих, повышению инновационного потенциала Н.Новгорода, способности решать злободневные проблемы и отвечать на вызовы окружающей среды.

Практика показывает, что разработка новых программ довольно трудоемкий процесс, требующий больших трудовых и финансовых затрат. В этих условиях администрация, как правило, остается в стороне, выступая только в качестве заказчика, фактически противодействуя инновациям в своей деятельности. Необходимо превратить ее в активную, движущую силу, заинтересованную, разрабатывающую и внедряющую инновации в муниципальном управлении.

Сегодня, в достижении целей муниципального управления участвуют только ОМС с ограниченными бюджетными ресурсами, но реально они могут быть достигнуты только при привлечении бизнеса и населения, с использованием потенциалов организации и инновации (рис. 2).

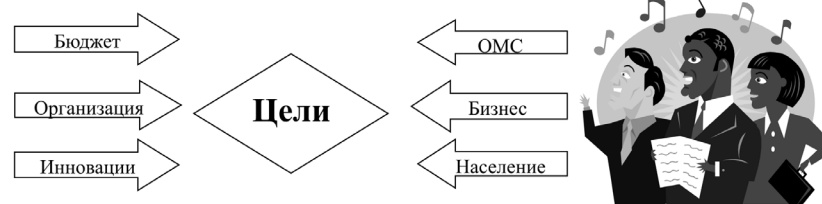


Рис. 2

Интеграционные аспекты инновационного развития экономики Республики Татарстан

А.М. Туфетулов,
докторант Института экономики и социальных отношений
А.В. Бандурин,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой прикладных технологий управления МФПА

Прогнозируемый сценарий развития экономики России в силу ее разносторонности, масштабности, национально-территориального устройства будет по-разному проявляться в отдельных ее регионах в связи с имеющимися различиями в уровне состояния экономики этих регионов, их инвестиционного климата, стратегических преимуществ, которые характеризуют тот или иной регион России.

A. Tufetulov,
Doktorant of Institute of economy and social relations
A. Bandurin,
doctor of economy, the professor managing chair of applied technologies of management in Moscow University of Industry and Finance

The forecasting scenario of development of economy of Russia because of its versatility, scales, the national-territorial structure will be shown differently in its separate regions in connection with present distinctions in level of state of the economy of these regions, their investment climate, strategic advantages which characterize one or another region of Russia.

В настоящее время в большинстве стран с развитой рыночной экономикой осуществляется переход от традиционной научно-технической политики к инновационной, суть которой заключается во всемерной поддержке и стимулировании инноваций научно-технического характера. Более полувека прошло с тех пор, когда в 1911 г. австрийский экономист Й. Шумпетер впервые использовал термин "нововведения" применительно к новым способам комбинирования производственных элементов. Показательно, что Шумпетер увидел возможность ускоренного преодоления циклических кризисов и спадов производства через активизацию радикальных технико-экономических нововведений.

Вскоре была установлена еще одна возможность использования нововведений. Выяснилось, что источником прибыли может стать не только изменение цены или экономия на текущих затратах, но и радикальная смена и обновление выпускаемой продукции. При этом, если стремление обеспечить конкурентоспособность за счет варьирования цены и снижения затрат всегда кратковременно и имеет определенный предел, то процесс поиска, накопления и преобразования научного знания в физическую реальность по своей сути безграничен.

Й. Шумпетер рассматривал нововведения как важный инструмент развития общества. Он считал, что высокотехнологические нововведения неизменно приводят к определенным экономическим последствиям, благоприятствуют в борьбе за рынки сбыта, изменяют конкурентную среду и тем самым способствуют общественному развитию. Управление инновационным развитием в этих условиях характеризуется:

- повышением роли человеческого фактора;
- высокой скоростью изменений во всех сферах жизни и деятельности общества, что ставит перед организациями новые задачи и требует своевременной адаптации к происходящим изменениям;
- интеграционным межотраслевым характером научно-технических достижений и широкой сферой их применения.

Все сказанное только подчеркивает важность интеграции инновационных процессов и их прогнозирования как составной части научного обоснования принимаемых решений. Сложившиеся объективные тенденции изменения тех или иных показателей в значительной степени предопределяют их величину в последующем периоде, а потому основными функциями подобного прогнозирования являются:

- выявление и анализ сложившихся тенденций развития;
- оценка действий этих тенденций в будущем;
- выявление возможных альтернатив развития;
- накопление информации для обоснованного выбора направления развития.

Если в ходе первого этапа структурной перестройки началась реструктуризация основных фондов и уже определились границы экономически эффективных мощностей, то в рамках второго эта-

па предполагается наращивание мощностей по производству уже выпускаемой конкурентоспособной продукции и создание мощностей для производства новой продукции. При этом темпы обновления основного капитала зависят от имеющихся в наличии ресурсов, их относительной цены и эффективности использования рабочей силы. Исходя из возможной интенсификации инвестиционных процессов, скорости обновления основного капитала и роста эффективности производства, гипотетическими являются три возможных макроэкономических сценария инновационного развития:

- сценарий инерционный, предполагающий сохранение основных тенденций в инвестиционной сфере, а следовательно, и незначительный уровень обновления фондов;

- сценарий форсированной интеграции внутренних и внешних инвестиций, предполагающий изменение сложившейся воспроизводственной схемы за счет резкого сокращения ассигнований из бюджета, вовлечения в инвестиционный процесс средств населения, привлечения иностранных инвестиций;

- сценарий постепенного роста инвестиционной активности, предполагающий различные степени сочетания интеграции инвестиционно-технологических и социально-трудовых факторов развития.

Вероятно, первый из вариантов можно охарактеризовать как пессимистичный, поскольку он неизбежно приведет к сворачиванию производства; а второй - как неоправданно оптимистичный, поскольку предполагает проведение сверхжесткой политики в бюджетной и социальной сфере и привлечение массированных иностранных инвестиций. Что крайне проблематично в разгар финансового кризиса. По этой причине эти сценарии определяют возможные границы развития российской экономики в долгосрочной перспективе.

По нашему мнению, наиболее реалистичным является вариант, предусматривающий умеренные темпы роста экономики (прирост ВВП на уровне 2-3% в год), но и менее жесткие с точки зрения нужд бюджетной и социальной сферы условия его осуществления. Данный вариант имеет следующую логику и последовательность этапов. Прежде всего, создаются условия для реструктуризации накопления, удешевления кредитных ресурсов, роста оборотного капитала, которые приводят к прекращению спада производства и формированию финансовых ресурсов для расширенного инвестирования.

По мере развития процессов экономического роста увеличиваются возможности технического перевооружения отраслей, в том числе с использованием зарубежного оборудования и технологий. Конечным результатом структурных изменений является формирование качественно новой схемы воспроизводства, характеризующейся опережающим повышением спроса на отечественные машины и оборудование на фоне интенсивного разворачивания инновационных процессов.

Рассмотрим сферу инновационной деятельности Республики Татарстан. В Республике сосредоточен значительный научно-технический потенциал, включающий научно-исследовательские институты Российской Академии наук и Академии наук Татарстана, отраслевые институты и высшие учебные заведения;

- сложилась развитая, обладающая многолетними традициями и опытом система подготовки кадров, в том числе специалистов высшей квалификации - кандидатов и докторов наук по различным направлениям науки и техники;

- Республика обладает развитым многоотраслевым диверсифицированным промышленно-технологическим комплексом;

- в Республике действует ряд структур, содействующих развитию интеграции инновационной деятельности, такие как: Торгово-промышленная палата Республики Татарстан, Республиканский совет общества изобретателей и рационализаторов Республики Татарстан, Ассоциация промышленных предприятий Республики Татарстан, Фонд финансовой поддержки малого предпринимательства, Татарский центр научно-технической информации, Союз предпринимателей Республики Татарстан, Агентство по поддержке предпринимательства Республики Татарстан, ОАО "Инновационно-производственный технопарк "Идея", Инновационно-технологический центр, различные инновационные структуры при вузах, Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан;

В настоящее время реализуется республиканская программа развития инновационной деятельности Республики Татарстан, направленная на создание условий для устойчивого экономического роста в Республике, усиление интеграции между фундаментальной, прикладной наукой и производством инновационной продукции. Инновационная система Республики Татарстан - это открытая, динамично развивающаяся система, интегрированная в инновационную среду России. Одним из главных приоритетов развития инновационной системы является укрепление функциональных связей с федеральными структурами. В этом направлении Правительство Республики Татарстан подписало соглашения со следующими федеральными структурами:

- Российской Академией наук о научно-техническом сотрудничестве;

- Российским фондом фундаментальных исследований о совместном конкурсе проектов фундаментальных научных исследований;

- Российским гуманитарным научным фондом о порядке фи-

нансирования конкурсов проектов в области гуманитарных наук;

- Российским агентством по патентам и товарным знакам по созданию, правовой охране и использованию результатов научно-технической деятельности.

Целью инновационного развития экономики Республики является изменение структуры валового регионального продукта (ВРП) в сторону увеличения выпуска и реализации конкурентоспособной наукоемкой продукции с высокой долей интеллектуальной составляющей в добавленной стоимости, а также рост объема ВРП. Для достижения данной цели необходимо:

- совершенствование республиканской научно-технической и инновационной политики с учетом приоритетов долгосрочного технико-экономического развития;

- развитие эффективной республиканской инновационной системы, включающей в себя подсистемы:

- введение в хозяйственный оборот знаний;

- генерация новых знаний, представленных научно-исследовательскими и конструкторскими организациями, вузами и академическими научными организациями;

- образование и профессиональная подготовка;

- производства инновационной продукции и услуг;

- инфраструктура поддержки и стимулирования процессов распространения и практического применения новых знаний, включая нормативно-правовое, финансовое, кадровое и информационное обеспечение;

- поддержка научных школ республики и их привлечение для решения актуальных проблем экономики республики;

- модернизация системы образования, обеспечение процессов непрерывного обучения и профессиональной переподготовки кадров;

- развитие инновационного предпринимательства в сфере

производства продукции и услуг;

- совершенствование механизмов эффективного взаимодействия государственной власти, науки и бизнеса по оптимизации деятельности полномасштабных производительных сил.

Основа интеграции инновационных процессов в Республике заложена промышленными предприятиями. На крупных промышленных предприятиях Республики успешно реализуются инновационные разработки собственных научно-исследовательских и конструкторских подразделений.

В целях повышения инновационного потенциала, развития наукоемких производств и внедрения новых прогрессивных технологий в Республике создана государственная некоммерческая организация "Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан", разработан проект республиканской программы "Развитие инновационного образования в Республике Татарстан на 2005-2010 годы". Продолжаются работы по развитию в Республике инновационной инфраструктуры: сети технопарков и технополисов, положительно зарекомендовавших себя в последние годы. Начало этому процессу положило создание в г. Казани инновационно-производственного технопарка "Идея".

Промышленная площадка "Алабуга" также является по своей сути технопарком - бизнес-инкубатором, на территории которой ежегодно создаются новые предпринимательские структуры, занимающиеся наукоемким бизнесом. В настоящее время в г. Нижнекамске ведется активная работа по созданию промышленного округа, призванного объединить усилия предприятий малого и среднего бизнеса.

Важным этапом в развитии взаимовыгодных отношений малого, среднего бизнеса, науки и крупных республиканских

и российских предприятий стала интеграция в рамках проводимых инновационных форумов и иных подобных мероприятий с участием представителей регионов, входящих в ассоциацию "Большая Волга". Одним из результатов работы форума явилось создание Республиканского банка инновационных проектов при Академии наук Республики Татарстан.

Одним из важнейших элементов инновационного развития экономики является формирование интеллектуальной собственности и капитализация результатов научных исследований и разработок, отражающихся в индикаторах патентной активности. Начало XXI в. характеризуется возрастанием масштабов подачи заявок патентования на изобретения, товарные знаки и полезные модели.

С участием представителей Академии наук Республики Татарстан, Татарского центра научно-технической информации, Казанского государственного университета, ООО "Центр экспертиз" проведено ряд мероприятий по вопросу интеграции ведущих научных учреждений Республики Татарстан и совместной коммерциализации интеллектуальной собственности.

Значительным резервом повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции является интеграция производственной и рационализаторской (изобретательской) работы на предприятиях. В 2004 г. в Республике Татарстан изобретательстве и рационализации участвовали более 13600 авторов. В производстве использовано 9700 рационализаторских предложений и 186 изобретений. От их внедрения получена экономия трудовых и материально-энергетических ресурсов на сумму 2,6 млрд руб., что на 80% больше уровня 2003 г. Наилучших показателей добились коллективы акционерных обществ "Татнефть", "Нижнекамскнефтехим", "Казаньоргсинтез", "Татэнерго", "КАМАЗ", "Казанс-

кий вертолетный завод", "Нижекамская", "Казанское моторостроительное производственное объединение", КГТУ им. А.Н.Туполева и др.

В Республике Татарстан проводится планомерная работа по расширению рынка новых научных разработок и интеграцию их в экономическое пространство Приволжского федерального округа, России и за рубежом. В рейтинге регионов в Приволжском федеральном округе в 2003 г. Республика Татарстан по показателям в сфере объектов промышленной собственности занимала по количествам поданных заявок:

- на изобретения - 1-е место (604),
- на полезные модели - 2-е место (283),
- на товарные знаки - 4-е место (210),
- на промышленные образцы - 8-е место.

Конечно же, общую картину инновационных процессов в Республике определяют промышленные предприятия. Наиболее активно объекты промышленной собственности (ОПС) используются в следующих отраслях:

- химической промышленности (98), около 78,6% ОПС составляют изобретения, 10,2% - полезные модели, 11,2% - промышленные образцы;
- науке и научном обслуживании (57), более 98% ОПС составляют изобретения, остальные - полезные модели;
- машиностроении и металлообработке (45), 48,9% ОПС составляют изобретения, 51,1% - промышленные образцы. От общего числа инновационно активных предприятий Республики доля промышленных предприятий в 2002 г. составляла 91,3%. В объеме отгруженной инновационной продукции доминируют: машиностроение и металлообработка - 46%, химическая и нефтехимическая - 43%.

В структуре затрат на технологические инновации преобладают расходы на закупку обо-

рудования и технологических процессов (73,8% затрат на инновации) и лишь 7,7% - непосредственно на исследования и разработки (в 1998 г. - 19%). По оценкам экспертов, уровень восприимчивости экономики к новым разработкам составляет менее 5%, остальные результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ не находят применения. Основная цель инновационного развития и решение главных задач могут быть достигнуты путем реализации мероприятий по следующим направлениям:

- совершенствование приоритетов и стратегии инновационного развития;
- разработка и реализация эффективных отраслевых инновационных проектов;
- развития республиканской инновационной системы - основы инфраструктурной поддержки инновационной деятельности, включая нормативное и правовое, финансовое, информационное и кадровое обеспечение;
- интеграция корпоративного и частного капитала в инновационную сферу.

Реализуемые в рамках указанных направлений мероприятия должны включать в себя:

- разработку и реализацию долгосрочной стратегии научно-технического инновационного развития;
- поддержку проектов, обладающих мультипликативным эффектом, в том числе в смежных отраслях;
- совершенствование нормативно-правового и методического обеспечения инновационного развития, повышение эффективности системы регистрации и использования объектов промышленной собственности;
- создание и организационно-методическое обеспечение элементов инновационной системы, таких как: отдел управления интеллектуальной собственностью и трансфера технологий в вузах и институтах,

отдел поиска и внедрения новых технологий на предприятиях, технопарки и инновационно-технологические центры различных видов собственности, территории инновационного развития;

- формирование программ подготовки кадров для инновационной сферы и сети центров инновационного образования;
- развитие системы фондов венчурного, прямого инвестирования.

Литература

1. Итоги социально-экономического развития Республики Татарстан в 2003 г. и задачи на 2004 г. Казань: Издательство "Карпол", 2004. С. 202.
2. Итоги социально-экономического развития Республики Татарстан в 2004 г. и задачи на 2005 г. Казань: Издательство "Карпол", 2005. С. 224.
3. V ежегодный форум "Деловые партнеры Татарстана-2004". Справочные материалы. Министерство торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан. Казань, 2004. С. 60.
4. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 26-45.
5. Регионы России: Стат. сб. в 2-х т. Т. 1 // Госкомстат России. М., 2004. С. 604.
6. Регионы России: Стат. сб. в 2-х т. Т. 2 // Госкомстат России. М., 2004. С. 879.
7. Реструктуризация экономики предприятий химической и нефтехимической промышленности: Сб. науч. трудов / Редкол.: В.А. Балуква (отв. ред.) и др. СПб.: СПбГИЭУ, 2004. С. 176.
8. Й.Шумпетер "Теория экономического развития" "Капитализм, социализм и демократия" М.: Эксмо, 2008. 864 с.

Оценка влияния инновационной деятельности на рост стоимости бизнеса

Т.А. Тумина,
кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный
открытый университет

Рассматриваются существующие методы оценки рыночной стоимости бизнеса (стоимостной, доходный, имущественный, финансовый и др.) и формулируются предложения по выделению влияния на неё инновационной деятельности

The existing methods of evaluating business market value (cost-estimating, profitable, property, financial and other) are considered and suggestions for studying the innovative activity influence on business cost increase are formulated

В настоящее время тезис о приоритетности стоимостного мышления стал привычным для всего мирового экономического сообщества, в том числе и для крупного российского бизнеса. Его можно услышать в заявлениях ведущих менеджеров, увидеть в пояснительных записках к годовым отчетам и пресс-релизах. Активный интерес к принципам и методикам VBM подтверждается многочисленными публикациями, информацией о регулярно проводимых семинарах, а также появлению в рамках VBM ряда показателей меры успеха, альтернативных классической модели дисконтированного денежного потока.

К последним, в частности, относятся экономическая прибыль (EP – economic profit), экономическая добавленная стоимость (EVA – economic value added), рыночная добавленная стоимость (MVA – market value added), доходность инвестиций на основе денежного потока (CFROI – cash flow return on investment), денежная добавленная стоимость (CVA – cash value added) и др. Все они имеют под собой следующее базовое положение теории финансов: стоимость бизнеса увеличивается в том случае, если бизнес как объект инвестиций обеспечивает доходность, превышающую не только цену вложенного в него капитала, но и доходность по альтернативным инвестициям аналогичного класса риска.

Таким образом, стоимостный подход к управлению компанией требует анализировать любой бизнес-процесс и любой проект, в том числе инновационный, через призму влияния на стоимость бизнеса. Количественная оценка этого влияния может быть получена посредством применения сравнительного подхода к анализу эффективности: как разница между обоснованной рыночной стоимостью бизнеса после внедрения новшества и без его внедрения. Методология оценочной деятельности позволяет оценить вклад в стоимость бизнеса как отдельных инновационных проектов, так и интеллектуального капитала, представляющего собой результат инновационной деятельности в целом.

Доходный подход к оценке стоимости бизнеса имеет в своей основе типичную мотивацию рационального инвестора. Универсальным методом в рамках данного подхода является метод дисконтированных денежных потоков. Его сущность может быть сформулирована следующим образом: стоимость бизнеса представляет собой сумму генерируемых этим бизнесом денежных потоков, дисконтированных по ставке, которая отражает инвестиционные риски, плюс текущая остаточная стоимость бизнеса в постпрогнозный период. Согласно методу дисконтированного денежного потока, вклад инновационного проекта представляет собой чистую текущую стоимость этого проекта NPV_{inn} (формула расчета представлена в табл. 6.2 предыдущего раздела диссертации). Возможность практического определения NPV_{inn} возникает только тогда, когда проясняются перспективы коммерциализации новшества и может быть составлен бизнес-план проекта. Если осваиваемое новшество является объектом интеллектуальной собственности, то дополнительной гарантией получения прогнозируемых денежных потоков является наличие у инноватора документально подтвержденных исключительных прав собственности на него.

Вклад инновационного проекта может быть оценен и в рамках сравнительного подхода методом рынка капитала. Возможность применения данного метода появляется в том случае, если для оцениваемого бизнеса можно найти компанию-аналог, которая в прошлом реализовала подобный проект, и информация об изменении рыночной сто-

имости бизнеса после реализации проекта доступна оценщику. При поиске компании-аналога должно учитываться следующее. Аналогичность продуктовой инновации зависит от принадлежности к одной и той же продуктовой группе, степени новизны для рынка и технической новизны. Для технико-технологических инноваций к критериям аналогичности добавляется отраслевая принадлежность и схожесть исходного сырья и материалов.

Вклад инновации в увеличение стоимости бизнеса определяется по формуле:

$$\Delta P_{\text{бизн}} = E_{\text{бизн}} \times [(P/E)_{\text{аналог1}} - (P/E)_{\text{аналог0}}],$$

где $\Delta P_{\text{бизн}}$ – прирост рыночной стоимости рассматриваемого бизнеса в результате внедрения новшества;

$E_{\text{бизн}}$ – текущая прибыль бизнеса;

$(P/E)_{\text{аналог0}}$, $(P/E)_{\text{аналог1}}$ – соотношение «Цена/Прибыль» компании-аналога соответственно до и после внедрения ею схожей инновации.

Имущественный подход к оценке бизнеса рассматривает компанию как совокупность активов, позволяющих осуществлять тот или иной бизнес. Как следует из балансового уравнения, рыночная стоимость компании (другими словами, рыночная стоимость ее собственного капитала) определяется как разница между рыночной стоимостью активов и рыночной стоимостью долговых обязательств. Каждый из активов оценивается одним из существующих и наиболее приемлемых в конкретной ситуации методов. Целесообразность использования данного подхода обусловлена тем обстоятельством, что в результате инновационной деятельности формируется интеллектуальный капитал компании, вклад которого в рыночную стоимость бизнеса в современной экономике трудно переоценить.

Оценка эффективности бизнеса на основе традиционных финансовых коэффициентов помимо других существенных недостатков не учитывает факта создания стоимости в результате

обладания нематериальными активами. Однако еще в 1960-х гг. Дж. Тобин в работе «Национальная экономическая политика» ввел в рассмотрение коэффициент, представляющий собой соотношение между рыночной стоимостью активов компании и затратами на их замещение:

$$Q = \frac{MV}{RV},$$

где MV – рыночная стоимость компании, RV – восстановительная стоимость активов компании.

Коэффициент Тобина можно назвать показателем интеллектуальной ренты, то есть способности организации получать более высокую прибыль благодаря обладанию элементами интеллектуального капитала, отсутствующими у конкурентов. Значение коэффициента больше единицы отражает ценность вложений в неосозаемые активы. Если же значение коэффициента менее единицы, то качество менеджмента, организационная структура компании, связи с потребителями, деловая репутация компании таковы, что они не добавляют, а убавляют ее ценность. Данный показатель является индикатором инвестиционной привлекательности бизнеса.

Для целей оценки вклада инновационной деятельности в стоимость бизнеса элементы интеллектуального капитала могут быть структурированы на две группы:

1) нематериальные активы, отраженные на балансе компании. Для этого они должны отвечать ряду требований, установленных стандартами бухгалтерского учета, в том числе, возможности идентификации, т.е. отделения от другого имущества, возможности получения экономической выгоды от их использования, наличия документов (патентов, лицензий), подтверждающих исключительные права компании на соответствующий нематериальный актив и факт его существования. К данной группе элементов интеллектуального капитала

относятся объекты промышленной собственности и средства индивидуализации юридического лица. В европейских стандартах оценочной деятельности они именуются идентифицируемыми нематериальными активами;

2) нематериальные активы, не отраженные на балансе компании по причине того, что они удовлетворяют не всей совокупности требований к их признанию, перечисленных в стандартах бухгалтерского учета. Это так называемые неидентифицируемые нематериальные активы, которые, тем не менее, способны принести компании значительную материальную выгоду. В состав данной группы следует отнести человеческий капитал, не отделимый от его носителей-работников компании, положительная деловая репутация в кругу партнеров по бизнесу, закрепившийся в общественном сознании статус социально ответственной компании, применяемые методы и технологии управления как результат организационно-управленческих инноваций, долгосрочные отношения с клиентами и знание специфики их бизнеса, незапатентованные инженерно-технологические решения и прочие ноу-хау, не защищенные исключительными правами.

Рыночная стоимость идентифицируемых нематериальных активов может быть оценена одним из разнообразных методов, разработанных для целей оценки различных объектов интеллектуальной собственности. В частности, затратный подход представлен методами оценки по стоимости создания или приобретения соответствующего актива, сравнительный подход – методом преимущества в прибыли, доходный подход – методами роялти, выигрыша в цене и т.д. В статьях А.Н. Никитина, Д.Е. Никитиной и А.В. Парамонова [4] и Н. Лынника [3] предлагается следующая общая формула для оценки объекта интеллектуальной собственности, отражающая совокупность факторов, которые влияют на рыночную стоимость данного актива:

$\Pi_{\text{ИС}} = [(C_c + C_p + C_m) \times K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 + p \times B_p \times T] \times K_5 \times K_6$,
где $\Pi_{\text{ИС}}$ – рыночная цена объекта интеллектуальной собственности (ИС);

C_c – текущая стоимость затрат на создание объекта ИС;

C_p – текущая стоимость затрат на обеспечение правовой охраны объекта ИС;

C_m – текущая стоимость затрат на исследования рынка;

K_1 – коэффициент технико-экономической значимости объекта ИС (для товарных знаков – коэффициент эстетического восприятия);

K_2 – коэффициент производственной готовности объекта ИС;

K_3 – коэффициент надежности правовой охраны объекта ИС;

K_4 – коэффициент морального старения оцениваемого объекта ИС;

p – ставка роялти, в расчет принимается среднестатистическое значение;

B_p – экономическая выгода от использования объекта ИС, выступающая в качестве базы для расчета суммы роялти;

T – срок полезного использования объекта ИС;

K_5 – коэффициент износа объекта ИС на момент расчета;

K_6 – коэффициент правовой значимости объекта ИС.

Проблематичность объективной оценки связана с необходимостью выставления значений коэффициентов K_1 – K_6 экспертным путем. Полученное с использованием формулы (3) значение стоимости может быть подвергнуто дополнительной корректировке с учетом рисков конкретного договора передачи прав на нематериальный актив.

Основным видом дохода владельца исключительных прав являются реально получаемые или потенциальные лицензионные платежи (роялти) за использование запатентованного объекта интеллектуальной собственности. Поэтому представляется целесообразным акцентировать внимание на применении метода роялти для оценки вклада результатов инновационной деятельности в рыночную стоимость бизнеса.

Он заключается в дисконтировании или капитализации ежегодных денежных потоков роялти по гипотетическому или действительному лицензионному соглашению. Как правило, ежегодные размеры потоков роялти определяются в виде процента от объема продаж продукции, выпускаемой по лицензии.

Алгоритм применения метода роялти соответствует общему алгоритму расчета чистой текущей стоимости любого инвестиционного проекта:

1) на прогнозный период, равный периоду действия лицензионного договора, производится планирование объемов продаж лицензионной продукции, выступающих базой для расчета роялти;

2) устанавливается ставка роялти;

3) определяются потоки выплат роялти путем умножения объемов продаж и ставки роялти, которые затем дисконтируются. Ставка дисконта зависит от области применения объекта лицензирования, отраслевых и индивидуальных рисков лицензионного договора;

4) определяется суммарная дисконтированная величина выплат роялти.

Отдельного внимания заслуживает практическая проблема определения экономически обоснованной ставки роялти. Очевидно, что эта ставка зависит от таких факторов, как техническая ценность объекта лицензии; стадия разработки и готовность к промышленному использованию; объем передаваемых по лицензии прав; инжиниринговое сопровождение; конъюнктура рынка.

Наиболее простой путь определения ставки роялти – использование таблиц усредненных ставок роялти по отраслям и по группам продукции. Такие таблицы формируются на основе обобщения данных по большому количеству сделок и потому могут претендовать на объективность. Второй вариант действий – обосновать выбор ставки роялти расчетным путем. В целях его иллюстрации ниже рассматривается случай

приобретения лицензии действующей организацией, которая ранее функционировала по традиционной (базовой) технологии и выпускала традиционную продукцию (услуги). Лицензия приобретается для возможного расширения производства, освоения новой технологии, выпуска новой конкурентоспособной продукции и т.п. и обеспечивает каждой из сторон лицензионного договора возможность получения дополнительной прибыли. Вводятся следующие обозначения:

Π – цена лицензионной продукции;

C – себестоимость лицензионной продукции;

$\Pi_{\text{общ}}$ – прибыль от реализации лицензионной продукции;

$\Pi_{\text{баз}}$ – базовая прибыль, то есть прибыль аналогичного предприятия, работающего по традиционной технологии;

$\Pi_{\text{доп}}$ – прибыль, дополнительно получаемая от использования новой технологии.

Справедливы равенства:

$$\Pi = C + \Pi_{\text{общ}},$$

$$\Pi_{\text{общ}} = \Pi_{\text{баз}} + \Pi_{\text{доп}}.$$

В частном случае, когда базовая технология отсутствует и организуется новое производство только на основе предоставленных лицензиаром технологий и оборудования, $\Pi_{\text{общ}} = \Pi_{\text{доп}}$.

Доходы от реализации лицензионной продукции распределяются между лицензиаром и лицензиатом, что дает возможность представить дополнительную прибыль в виде суммы двух слагаемых:

$$\Pi_{\text{доп}} = \Pi_{\text{л-ра}} + \Pi_{\text{л-та}},$$

где $\Pi_{\text{л-ра}}$, $\Pi_{\text{л-та}}$ – соответственно прибыль лицензиара и лицензиата.

Величину $\Pi_{\text{л-ра}}$ можно представить как долю дополнительной прибыли (D):

$$\Pi_{\text{л-ра}} = \Pi_{\text{доп}} \cdot D$$

Информация о возможных значениях этой доли, приведенная в специальной литературе, не отличается единообразием, но и не противоречит друг другу. Средняя величина D в зависимости от ценности технологии и масштабов использования обычно колеблется от 15 до 30% [2]. При исключитель-

ной лицензии (передаче всех прав) дополнительная прибыль лицензиара не может превышать 50% от ожидаемой дополнительной прибыли лицензиата (на практике 30-40%) [5]. Если объект лицензии еще не готов к промышленному или коммерческому использованию, то D не превышает 15-20% прибыли. Если же объектом лицензирования является промышленно освоенное изделие или технологический процесс, то при исключительной лицензии D составляет 35-50%, при неисключительной – 20-30%. [1].

По определению ставка роялти (R) – это относительная величина периодических отчислений в пользу лицензиара, т.е.

$$R = \frac{Pr_{л-ра}}{Ц} \quad (1)$$

Учитывая приведенные выше зависимости,

$$R = \frac{Pr_{доп} \times D}{Ц} = \frac{Pr_{доп} \times D}{Pr_{общ} + C} \quad (2)$$

Выражение (6.12) можно тождественно преобразовать путем введения в него рентабельности продукции:

$$Рент = \frac{Pr}{C}.$$

Тогда

$$R = \frac{C \times Рент_{доп} \times D}{C \times Рент_{общ} + C} = \frac{Рент_{доп} \times D}{Рент_{общ} + 1} = \frac{(Рент_{общ} - Рент_{баз}) \times D}{Рент_{общ} + 1} \quad (3)$$

Выражения (2) и (3) позволяют рассчитать экономически обоснованную ставку роялти. Приравнявая выражения (1) и (3), получаем еще один вариант расчета потока выплат в пользу лицензиара:

$$Pr_{л-ра} = \frac{Рент_{доп} \times D \times Ц}{1 + Рент_{общ}}.$$

Суммарная дисконтированная прибыль лицензиара – это и есть рыночная стоимость объекта интеллектуальной собственности ($Ц_{ис}$), созданного в результате продуктовой или технологической инновации:

$$Ц_{ис} = \sum_{n=0}^N \frac{Рент_{доп_n} \times D_n \times Ц_n}{(1 + Рент_{общ_n})(1 + i_n)^n},$$

где n – порядковый номер интервала расчета, $n = 0$ соответствует текущему периоду. Индекс n , присущий всем элементам формулы, указывает на то, что для каждого года их значения могут отличаться.

Пока не сложилось общего для всех представления о том, как определить стоимостное выражение интеллектуального капитала. Один из подходов заключается в том, что оценка бизнеса предшествует оценке нематериальных активов в их широкой, экономической трактовке. Такой алгоритм оценки обосновывается тем обстоятельством, что.

Как отмечалось выше, далеко не все элементы интеллектуального капитала числятся на балансе компании и могут быть оценены по отдельности. Для оценки совокупного вклада в рыночную стоимость бизнеса неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала традиционно рекомендуется применять метод избыточных прибылей. Предполагается, что в результате осуществления инноваций всех видов, в том числе, организационно-управленческих и социальных, происходит изменение величины гудвилл. Примерами факторов роста гудвилл являются рост популярности бренда, увеличение группы лояльных потребителей, обладание инновационными ноу-хау, повышение квалификации персонала и т.д.

Общая логика оценки вклада интеллектуального капитала состоит в следующем. Сначала определяется рыночная стоимость бизнеса в целом. Здесь существуют варианты: либо пользоваться услугами профессионального оценщика и соответствующей методологией оценки, либо применять показатель капитализации акций, подверженный влиянию нефундаментальных факторов стоимости. Далее оценивается рыночная стоимость осязаемых чистых активов. Разность между указанными величинами дает стоимостное выражение интеллектуального капитала.

Алгоритм метода избыточных прибылей сводится к следующему:

1) рассчитывается отраслевой коэффициент съема прибыли с чистых материальных активов (материального собственного капитала);

2) отраслевой коэффициент применяется к рыночной стоимости чистых материальных активов оцениваемого бизнеса для расчета ожидаемой от использования материальных активов прибыли;

3) рассчитывается разница между будущими прибылями в соответствии с инновационным проектом и ожидаемой от использования материальных активов прибыли. Она называется избыточной прибылью;

4) избыточная прибыль капитализируется по ставке, учитывающей инновационные риски, в результате чего получаем искомый прирост гудвилл.

Необходимо заметить, что причина возможного отрицательного значения рассчитанной избыточной прибыли кроется не в том, что нематериальные активы компании вносят отрицательный вклад в рыночную стоимость, а в том, что балансовая стоимость идентифицируемых активов предприятий отрасли или рассматриваемой компании переоценена.

Таким образом, методология оценочной деятельности обладает спектром инструментов, позволяющих оценить вклад инноваций в рыночную стоимость бизнеса и его развитие.

Литература

1. Как рассчитать цену лицензии. - М.: МП «ДжИПЛА лимитед», 1992. - 40 с.
2. Киселев СИ. Передача технологии в развивающемся мире. Контракт и его условия // Патенты и лицензии. - 1995, № 9-10. - С. 76-80.
3. Линник Н. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. - 1996. - №5-6. - С.3-7.
4. <http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/6287.html>
5. Табеев Э.Ф. Основные принципы определения цены лицензии // Патенты и лицензии. - 1991. - № 8. - С. 25-30.

Позиционирование экономик в глобальном процессе инновационной модернизации и его количественно-качественные показатели

Д.С. Ушаков
канд. экон. наук,
доц. Ростовского государственного
университета путей сообщения

*Positioning of economy in global process
of innovative modernisation and its
quantitatively-quality indicators*

Позиционирование современных макроэкономических систем в глобальном хозяйстве без учета степени их инновационности не позволяет сформировать полную картину, детерминировать источники происхождения конкурентоспособности экономических моделей, определить тренды в их участии в саморазвивающейся системе мирового хозяйства, международных экономических отношениях.

Positioning of modern macroeconomic systems in a global economy without their degree Innovations does not allow to generate a full picture, to determine sources proishozhdenija competitiveness of economic models, to define trends in their participation in spontaneous system of the world economy, the international economic relations.

Инновационность экономики не только стимулирует формирование кластера глобально конкурентных отраслей, детерминирующей структуру национального производства, экспорта, структуры и содержания экстерналий и интерналий хозяйственных взаимодействий, но и оказывает устойчивое воздействие на формирование и реализацию национальной экономической политики, определяя тем самым дистрибуцию макроэкономической модели как в системе международного разделения труда, так и в рамках общемировой пирамиды конкурентоспособности экономик¹. Кроме того анализ показателей инновационности экономики формирует комплекс дополнительных возможностей для прогнозирования будущего развития экономической системы, структурно-содержательного определения его вариантов в контексте общемировых трендов и условий глобального научно-технологического прогресса.

Вместе с тем, единой методики определения степени инновационности современных экономических систем не существует, что связано с детерминирующим воздействием ряда объективных и зависящих в первую очередь от национальных особенностей как экономического, так и социального, географического, исторического характера факторов, таких как:

- сложности с количественно-качественной оценкой инноваций в виду практически полного отсутствия объективных показателей их роли в социально-экономической модели современных государств. В виду чего популярными остаются не абсолютные, а относительные показатели, характеризующие величину инноватизации производственного процесса и иных экономических взаимодействий;

- отсутствие или слабость возможностей объективной оценки экономической роли инноваций, непосредственно их влияния на структуру и содержание национальных хозяйственных, торговых взаимодействий, процесс государственного регулирования, формирования потребительских предпочтений, конкурентоспособность национальных отраслей и так далее;

- наличие существенных диспропорций в глубине информатизации и технологизации общественного устройства, выражающихся, с одной стороны, в высоких абсолютных и относительных показателях инновационности экономической модели, с другой существенно детерминирующих качественную дифференциацию показателей от страны к стране, снижающих потенциал инноватизации за счет, к примеру, ограниченного подключения к этому процессу всех слоев населения или внутреннего спроса на продукт высокотехнологичных сфер.

- наконец, важным фактором, затрудняющим объективную оценку инновационности экономических моделей современных государств, являются низкие возможности оценки национальной принадлежности инноваций, особенности их происхождения.

Вместе с тем, попытки анализа и оценки инновационности экономических моделей, составления на его основе рейтинга стран ведутся на протяжении последних лет практически всеми авторами

тетными информационными и консалтинговыми центрами, международными организациями, при этом в качестве основы традиционно выступают косвенные показатели, чье объективное количественно-качественное определение возможно.

Одним из наиболее популярных рейтингов составляется на основе так называемого инновационного индекса, своеобразного показателя внедрения новых технологий, взаимодействия делового и научного секторов, дезагрегирующими его показателями являются показатели общих расходов страны на НИОКР и количественно-качественные характеристики выдачи национальных патентов.

Высокие косвенные количественные показатели роли высокотехнологичной сферы в экономической системе (например, такие как численность занятого в высокотехнологичных отраслях персонала, доля высокотехнологичной продукции в национальном экспорте и так далее) не является однозначным критерием ее перехода в инновационную фазу своего развития, что подтверждает, во-первых, преобладание качественной компоненты роста высокотехнологичной сферы в национальном хозяйстве как свидетельство его инноватизации, а во-вторых, доказывает необходимость учета максимума принципиальных особенностей (формирование инновационной среды, эффективность инновационного процесса, качество коммерциализации инноваций, защита интеллектуальной собственности, уровень инновационных разработок и перспективы его адаптации требованиям глобального социального и экономического развития) в определении степени инновационности последнего.

С целью доказательства чего можно провести двухступенчатый анализ роли высокотехнологичной сферы в современных макроэкономических системах. На первом уровне – проанализировать ее количественные

показатели в различных государствах, на втором – качественные, сравнив их результаты и определив критерии, связанные с ролью и значением высокотехнологичных отраслей, детерминирующие степень инновационности экономических систем.

Согласно данным Всемирной Торговой организации², можно выделить первые пятьдесят стран – лидеров по доле высокотехнологичной продукции в их национальном экспорте – показателю, косвенно под-

тверждающему уровень развития национальной инновационной сферы, а также ее глобальных конкурентных преимуществ (табл. 1,2).

Из табл. 2 видно, что первые позиции по показателю изменения доли высокотехнологичной продукции в национальном экспорте принадлежат следующим типам государств:

- реализующим внешнюю экономическую политику, направленную на привлечение транснационального капитала, прием технологичных производств западных корпораций с

Таблица 1
Доля высокотехнологичной продукции в национальном экспорте стран мира, 2006

№	Страна	ВВП Млрд, долл	Национальный экспорт, % ВВП	Доля высокотехнологичной продукции в экспорте, %	№	Страна	ВВП Млрд, долл	Национальный экспорт, % ВВП	Доля высокотехнологичной продукции в экспорте, %
1	Филиппины	85	52	64	11	Китай	1932	34	30
2	Сингапур	107	177	59	12	Нидерланды	579	65	29
3	Мальта	5,31	76	58	13	Венгрия	101	64	29
4	Малайзия	118	121	44	14	Япония	4623	12	28
5	Коста-Рика	18	46	37	15	Великобритания	2124	25	24
6	Таиланд	162	71	35	16	Швейцария	358	44	22
7	Ирландия	182	80	34	17	Кипр	15	50	22
8	Корея Южная	680	44	33	18	Мексика	676	30	21
9	США	11712	12	32	19	Финляндия	186	37	21
10	Гонконг	163	193	32	20	Дания	241	43	20
					43	Россия	681	35	9

Таблица 2
Динамика изменения доли высокотехнологичной продукции в национальном экспорте стран мира в период 1991-2006 гг.

№	Страна	Рост ВВП, 1991- 2005 гг, %	Рост доли ВВП в национальном экспорте, 1991- 2005, %	№	Страна	Рост ВВП, 1991- 2005 гг, %	Рост доли ВВП в национальном экспорте, 1991- 2005, %
1	Индонезия	126,315	1500	11	Словакия	173,333	400
2	ОАЭ	205,884	1300	12	Египет	83,720	300
3	Йемен	160	1200	26	Индия	117,9811	150
4	Венгрия	206,06	625	27	Тунис	133,3333	150
5	Парагвай	39,952	600	28	Португалия	136,6197	125
6	Эквадор	200	600				
7	Греция	144,76	450	77	США	103,439	-5,88235
8	Марокко	92,3076	450	78	ЮАР	125,8929	-14,2857
9	Китай	444,22	400	91	Россия	31,72147	-52,6316
10	Литва	100	400	92	Азербайджан	-3,40909	-60

дальнейшей организацией экспорта высокотехнологичной продукции (Индонезия, Марокко, Мексика, Парагвай, Египет);

- преследователям, как активно стимулирующим приток иностранного капитала в национальные высокотехнологичные отрасли, так и реализующим стратегию создания отечественных наукоемких производств (Китай, Венгрия, Литва, Словакия, ОАЭ, Бахрейн, Вьетнам);

- лидерам технологического прогресса, обладающим высокой динамикой развития национальных высокотехнологичных производств (Гонконг, Финляндия, Греция).

Очевидно, что количественный анализ косвенных признаков инноватизации (например, принятый в исследовании показатель доли высокотехнологичной продукции в национальном экспорте) не коррелируется с реальными темпами инновационности макроэкономических систем в том числе и по ранее дефинированным причинам. Требуется учет и определенного ряда качественных показателей, связанных, например, с численностью занятого в высокотехнологичном производстве населения, агрегированными индексами развития инноваций и человеческого капитала, долей создаваемой в технологичном секторе потребительской стоимости.

В качестве основного показателя, характеризующего инновационность экономической системы в данном исследовании было выбрано значение производительности труда в экспортноориентированных высокотехнологичных отраслях в виду того что он, рассчитываясь с учетом многочисленных количественных показателей развития данной сферы (например, доля данной сферы в создании потребительской стоимости, национальном экспорте, занятости населения) отражает ее качественные характеристики, возможности глобального распространения, уровень

конкурентных преимуществ на мировых рынках.

Очевидно, что лидерами по производительности труда в абсолютных значениях выступают государства Западной Европы, США, Япония, Австралия, страны БРИК, Юго-Восточной Азии, Китай и Индия – признанные инициаторы и лидеры в процессе инноватизации своих общественных формаций и экономических систем как их структурообразующей компоненты.

Отметим, что наиболее стремительно модернизировали свои экономические системы, имплантируя в нее как собственные, так и заимствованные инновации страны-преследователи, либо обладающие мощными финансовыми ресурсами в следствие наличия в экономике мощных добывающих отраслей, либо проводящие активную государственную политику, эффективность которой базируется на административном ресурсе, либо развивающие всесторонние контакты с технологически более передовым Западом, поощряя в том числе и перенос на свою территорию технологичных производств зарубежных корпораций, стимулирующие инновационные обмены и так далее.

Страны – лидеры в показателе производительности труда в высокотехнологичных отраслях (США, Япония, страны Западной Европы) демонстрируют устойчивые, хотя и невысокие темпы роста; тем не менее их существенный отрыв в абсолютных показателях инновационности экономических систем обеспечит лидерство на ближайшие годы. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что стремительная инноватизация экономических систем прежде всего стран-преследователей происходит при активном участии технологических корпораций Запада, что стало возможно благодаря транснационализации информационного, телекоммуникационного секторов, сферы производства технологий и не по-

зволяет однозначно утверждать способности стран догоняющего развития к самостоятельной инноватизации собственных макроэкономических систем.

Различные государства обладают различным набором преимуществ в производстве высокотехнологичной продукции, способностей к модернизации как своей экономической системы, так и жизнеустройства в целом, что в дальнейшем определяет не только уровень внутренней конкурентоспособности данной отрасли, но и показатели высокотехнологичной специализации ее экспорта, глобальное позиционирование страны в мировом хозяйстве.

Вместе с тем конкурентоспособность национальной инновационной сферы также определяется и множеством факторов, характеризующихся спецификой и особенностями социально-экономической системы, в границах которой она и развивается. Исходя из наличия у макроэкономической системы определенного набора преимуществ (локального и глобального масштаба) в модернизации производства, формировании национальной системы отбора и коммерциализации инноваций, эффективной инновационной среды, формировании системы экспорта высокотехнологичной продукции, прежде всего, через стимулирование иностранного спроса, в рамках исследования был проведен анализ факторов конкурентоспособности национальной технологичной сферы и эффективности внутренней инновационной среды различных государств мира, учитывающий следующие группы факторов.

Во-первых, исходя из основного условия внешней конкурентоспособности инновационных отраслей – наличия высокого уровня внутреннего спроса на них, – рассматривались факторы, детерминирующие его количественные и качественные показатели. Среди первых – социальные и экономические, влияющие на емкость внутрен-

него рынка технологий и технологических услуг (численность потенциальных потребителей, уровень их доходов, состояние социальных программ, показатели стоимости товаров первой необходимости, уровень безработицы); среди вторых, характеризующих качественный прогресс внутреннего спроса, – грамотность населения, уровень его информированности (характеризуемый, например, количеством национальных Интернет-хостов, доступом к современным системам связи и телекоммуникациям, долей людей со средним или высшим образованием), а также ряд демографических показателей – возрастной состав населения (а следовательно, его предрасположенность к приобретению услуг-новинок), доля городского населения (являясь концентраторами как спроса, так и информации, опыта, квалифицированной рабочей силы, именно города определяют дистрибуцию предложения технологичной продукции).

Во-вторых, рассматривались экономические и социальные показатели «свободы бизнеса», определяющие возможности роста предложения в сфере, его оперативного следования за изменениями конъюнктуры потребительских рынков, такие как доля государства в экономике (через показатели доли расходов государства в ВВП, величины налогового бремени); уровень экономической свободы, инфляции, внешнего долга; показатели затрат на ведение бизнеса в сфере услуг³; коррупционных затрат (число дней, необходимых на регистрацию нового предприятия, индекс коррумпированности стран мира, показатели нарушений авторских прав); показатели инвестиционной привлекательности и либерализации процессов иностранного инвестирования.

В-третьих, учитывались показатели, характеризующие инфраструктуру инноваций (в первую очередь, телекоммуника-

ционную, технологическую, транспортную, информационную, торговую) и наделенность страны определенными производственными факторами, прежде всего, квалифицированной рабочей силой, пакетом инноваций, конкурентных технологий.

Очевидно, что постиндустриальный мир обладает существенным набором преимуществ в инноватизации собственной экономической модели, в разы превышающий аналогичные характеристики бывших социалистических или новых индустриальных государств. Безусловно лидерство США (отрыв от ближайшего преследователя почти в 1,5 раза), основанное в первую очередь на высоком (с количественных и качественных позиций) внутреннем спросе и высоком уровне инноватизации и технологизации их макроэкономической модели. Россия по этому показателю уступает не только странам Восточной Европы (Польша, Чехия, Словакия и др.), но и некоторым развивающимся экономикам (Таиланд, Аргентина, Мексика), нефтедобывающим монархиям, сравнительно недавно вставшим на путь инновационной модернизации собственных экономических систем (Саудовская Аравия, ОАЭ), что объясняется невысокими характеристиками, прежде всего, «свободы бизнеса» и инфраструктуры (хоть Россия и обладает широким набором преимуществ, детерминирующих количественный и качественный рост внутреннего спроса).

В качестве характеристики внешней конкурентоспособности в мировой практике применяется коэффициент выявленных сравнительных преимуществ – RCA. Он рассчитывается как отношение доли страны на мировом рынке данного товара к доле этой страны в мировом экспорте⁴.

Данная методика в отношении высокотехнологичного производства позволяет выде-

лить насколько привлекателен для иностранных потребителей продукт конкретной страны в сравнении с остальными статьями ее экспорта.

Оценка показателя внешней конкурентоспособности высокотехнологических отраслей стран мира в динамике подтверждает выше сказанное и демонстрирует его стремительный рост (зачастую в разы) в странах-преследователях. Потенциал столь мощной модернизации национальных экономических моделей опять – таки в первую очередь зависит от деятельности и инициатив технологичных транснациональных корпораций и организации экспорта создаваемой высокотехнологичной продукции на Запад. Не удивительно, что в списке лидеров оказались страны с максимально либеральным режимом деятельности международных ИТ-компаний, обладающих эффективной транспортной инфраструктурой, либо географически близко расположенные к потребительским рынкам США, Японии и Западной Европы. При этом за редким исключением (ОАЭ, страны Восточной Европы) внутреннее потребление производимой ИТ-продукции остается на минимальном уровне, что дефинирует невозможность аналогизировать динамичный рост внешней конкурентоспособности создаваемых в этих странах высокотехнологичных секторов с инноватизацией их социально-экономического устройства в целом и экономической модели в частности.

Неутешительна и позиция России в данном рейтинге. Очевидно, что отечественный ИТ-сектор стремительно теряет свои конкурентные преимущества за счет вытеснения его из экспорта природными ресурсами, постоянно дорожающими на протяжении последних десятилетий, а также снижающимся потенциалом нашей страны к их производству в том числе и за счет дорожающих производственных факторов, проблем

администрирования, налогообложения, финансового регулирования.

Проведенное исследование роли ИТ – сферы в формировании макроэкономических показателей стран мира и торговли между ними позволяет сделать ряд выводов.

Доли высокотехнологичной сферы в занятости населения или в формировании валового внутреннего продукта страны, ее экспорта в настоящее время не являются факторами или критериями ее инновационности, перехода ее экономической системы на новый уровень институциональных отношений, что детерминировано, прежде всего, глобализационными и транснационализационными тенденциями, позволяющими формирование в границах даже развивающихся экономик экспортноориентированных производств, эксплуатирующих локальные преимущества высокотехнологичного производства (дешевую рабочую силу, минимальные входные барьеры в отрасль, слабость регулятивных функций принимающих государств) и практически никаким образом не сказывающихся на трансформации общественных, в первую очередь экономических отношений в них.

Вместе с тем, только анализ качественных характеристик роли ИТ – услуг в экономике государств (как например, абсолютная величина добавочной стоимости в ней) позволяет дефинировать роль сферы как детерминанты процессов инноватизации, а исследование динамики данных показателей – темпы модернизации современных макроэкономических систем.

Проведенный анализ, основанный на гипотезе наличия у стран набора преимуществ в ИТ – производстве и дальнейшей их продажи на мировом рынке позволил выделить показатели внешней конкурентоспособности отрасли, основанные на сопоставлении, во-первых, производительности труда в других отраслях и в ИТ – сфере, во-вторых, на оценке социальных, экономических и демографических факторов, слагающих набор преимуществ высокотехнологичного производства, в-третьих, на аналитических показателях роли национальной ИТ-отрасли в мировом экспорте.

Выделенная система показателей позволяет реально оценивать роль (количественную и качественную) отдельных государств в мировом производстве ИТ-продукта в статике и динамике; определять направ-

ления и структуру мировой торговли высокотехнологичными товарами; отслеживать и прогнозировать тенденции на мировом рынке технологий; качественные характеристики и факторы конкурентоспособности национальной сферы в мировом хозяйстве, в целом коррелируя с приведенными в предыдущей главе выводами относительно исторических закономерностей процессов инноватизации макроэкономических моделей и процессов транснационализации ИТ- производства.

Ссылки:

¹ Делягин М.Г. Россия в условиях глобализации // Независимая газета. 2001. №3.

² проанализированы 90 крупнейших экономических систем мира.

³ к примеру показатели Всемирного банка, характеризующие стоимость аренды или покупки деловой недвижимости, устойчивый доступ к телекоммуникациям, стоимость рекламы.

⁴ Ясин Е.Г., Яковлев А.А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: начало проекта // Конкурентоспособность и модернизация экономики. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

Формирование региональной инновационной системы как условие эффективной реализации научно-технического потенциала

Золотухина Анна Витальевна,
канд. филос. наук, Башкирская
академия государственной службы
и управления при Президенте
Республики Башкортостан (БАГСУ)

В статье раскрывается место и роль научно-технического потенциала региона в его социально-экономическом развитии, показывается важность формирования региональной инновационной системы (РИС) – как институциональной основы и механизма функционирования научно-технического потенциала. Выделены две подсистемы РИС – субъектная и функциональная, каждая из которых в соответствующей степени предопределяет возможности эффективной реализации научно-технического потенциала региона. Показаны важнейшие цели управления научно-техническим потенциалом региона, достижению которых отвечает формирование региональной инновационной системы.

Ключевые слова: приоритеты научно-технического развития, управление научно-техническим потенциалом, региональная инновационная система, субъекты научно-технической деятельности.

Контактный телефон: 8(347)235-4137
e-mail: anny@ufanet.ru

In article the place and a role of scientific and technical potential of region in its social and economic development reveals, importance of formation of regional innovative system (RICE) – as institutional basis and the mechanism of functioning of scientific and technical potential is shown. Two subsystems RICE – subject and functional are allocated, each of which in corresponding degree predetermines possibilities of effective realisation of scientific and technical potential of region. The major purposes of management in scientific and technical potential of the region which achievement is answered with formation of regional innovative system are shown.

Keywords: priorities of scientific and technical development, management in scientific and technical potential, regional innovative system, subjects of scientific and technical activity.

Современный этап экономического развития Российской Федерации и ее субъектов, как известно, характеризуется значительной сложностью и противоречивостью: с одной стороны, все еще продолжается переход от административно-командной экономики к свободным рыночным отношениям, а с другой – идет общемировой процесс глобализации и становления экономики знаний, в который включена и Россия. Все это требует концентрации как национальных, так и региональных ресурсов и сил на приоритетных отраслях развития науки и техники (под которыми понимаются те ориентиры государственной научно-технической политики, что задают общий вектор инновационного развития страны и, тем самым, выражают социально-экономические цели государства, задачи и механизмы его деятельности в условиях формирования инновационной экономики [1, 2]).

Действительно, история экономики неразрывно связана с историей науки, с развитием и расширением научно-технической деятельности [3]. Накопление научных знаний, материализуемых в разнообразных инновациях (организационных, экономических, технических, экологических и т.п.), требует и соответствующих изменений в методах управления хозяйственной деятельностью людей на всех уровнях экономики (от домашних хозяйств и предприятий до отдельных стран и их регионов, экономических союзов государств и всей мировой экономики в целом). То есть эффективная реализация накопленного научно-технического потенциала является (и являлась на всех этапах истории человечества) движущей силой социально-экономического прогресса.

Рассматривая наличие научно-технического потенциала как основы общественного развития, необходимо прояснить само содержание этого понятия, поскольку оно имеет далеко не однозначный смысл. Дословный перевод слова «потенциал» с латинского языка (лат. *potentio* – сила) означает те силы (средства, запасы, источники), которые могут быть приведены в действие, мобилизованы для достижения конкретной цели [4].

При этом можно выделить две группы дефиниций понятия «потенциал» в экономической терминологии, которые могут быть классифицированы по следующим признакам:

1. С точки зрения состояния социально-экономической системы (страны, региона, отдельного субъекта экономики) существуют два разнонаправленных экономических смысла данного термина [5]:

1) позитивный подход – актуализирует фактическое состояние экономики, достигнутое на данный конкретный момент времени (в рамках экономического анализа результатов функционирования промышленно-хозяйственного комплекса на основе имеющихся данных статистической или финансовой отчетности);

2) нормативный подход – позволяет выявить то возможное, желаемое («потенциальное») состояние, которое может быть достигнуто при определенных условиях. Например, если создать в регионе условия для повышения инновационной активности предприятий (налоговое и кредитное стимулирование, субсидирование и

т.п.), то показатели научно-технологического потенциала (число занятых в НИР, объем финансирования НИОКР и др.) будут иметь положительную динамику. То есть с точки зрения нормативного анализа научно-технологический потенциал региона предстает как максимально возможный объем разработки и внедрения новшеств, который может быть достигнут в регионе при условии полного использования всех ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

В целом, в аналитическом смысле понятие «потенциал» позволяет сопоставлять уже достигнутые результаты научно-технической деятельности и возможные (плановые) показатели инновационного развития. Целью подобного сопоставления, очевидно, является разработка наиболее адекватной стратегии инновационного развития региона или региональной научно-технической политики.

II. С позиций категориально-го аппарата термин «потенциал» имеет, по крайней мере, три наиболее распространенных значения [6]:

1) совокупность возможностей, т.е. перспектив реализации какой-либо деятельности;

2) совокупность способностей (средств, умений, навыков, оснований) к осуществлению какой-либо экономической деятельности;

3) совокупность различных видов ресурсов, включая производственно-технические и технологические, финансовые, кадровые, информационные и пр., которые необходимы для осуществления соответствующего вида экономической деятельности.

Однако ни одно из приведенных определений, по-видимому, в отдельности не раскрывает достаточно полно все сложное и многогранное содержание определяемого понятия. Это обуславливает необходимость его комплексной, целостной и взаимоувязанной трактовки и позволяет предложить следующую дефиницию:

потенциал – это присущая социально-экономическим системам совокупность соответствующих ресурсов, обуславливающих наличие у этих систем возможностей, которые при определенных условиях и рациональном подходе могут быть реализованы и использованы для осуществления производственно-хозяйственной деятельности, позволяя достигнуть ее наилучших результатов.

Что же касается термина «научно-технический потенциал», то под ним предлагается понимать тот уровень развития науки и техники, задел в области НИОКР, который может и должен быть достигнут в стране в целом и в отдельных ее регионах для обеспечения экономического роста и совершенствования его качества на основе рационального использования имеющихся ресурсов. Региональный аспект научно-технического развития представляется особенно важным исходя из масштабов территории страны и значительной дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню социально-экономического положения, природно-ресурсного потенциала, развития производства, науки и техники.

Итак, научно-технический потенциал региона следует рассматривать в трех плоскостях: формирование, развитие и использование. Причем все эти составляющие научно-технического развития могут быть эффективно реализованы только на основе создания в регионе целостной и отлаженной государственной инновационной системы – как институциональной основы и механизма реализации научно-технического потенциала.

Само понятие национальной (государственной) инновационной системы (НИС) было введено английским экономистом Кристофером Фрименом в его исследовании инновационной политики в Японии с целью объяснения различий в уровне технологического развития разных стран [7]. Фримен пони-

мал под НИС взаимодействующую совокупность экономических субъектов различных организационно-правовых форм в частном и государственном секторе экономики, чья экономическая активность инициирует разработку, внедрение и распространение новых технологий на основе соответствующих «институций» – традиций, норм, законов (от лат. institutio – устройство, образ действия). При этом Фримен опирался на положения институциональной теории, разработанной Р. Коузом и Д. Нортон, согласно которой именно институциональные структуры (совокупность определенных учреждений и организаций) способны направить соответствующую деятельность в то или иное русло, обеспечивая эффективность любого экономического (и, в том числе, инновационного) процесса [8].

То есть наличие высокого научного и технологического потенциала региона еще не означает возможности быстрого осуществления научно-технического прогресса и значительного повышения уровня жизни населения. Для этого необходимы как устойчивое функционирование и готовность к инновациям самих субъектов, включенных в региональный инновационный цикл (научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций, системы подготовки и переподготовки научно-технических кадров, инновационно-активных предприятий, а также органов государственной власти и населения), так и эффективная система взаимодействия между ними в рамках единой системы создания и использования знаний – региональной инновационной системы.

Вообще, среди известных подходов к трактовке понятия «национальная (региональная) инновационная система» наиболее распространены два:

1) институциональный подход, как раз и предложенный К. Фрименом, то есть НИС (РИС) рассматривается как функцио-

нирующая в обществе система взаимосвязанных организаций, занятых созданием, хранением и распространением знаний (информации, технологий), чья деятельность, базирующаяся на постоянном взаимодействии между государством, научно-технической (инновационной) сферой и производством, способствует постоянному совершенствованию и обновлению технико-технологического базиса общественного развития [9];

2) факторный подход (М. Портер, Р. Нэльсон), согласно которому под НИС следует понимать сочетание различных факторов (экономических, технологических, социальных, институциональных и др.), которые на уровне экономики в целом поддерживают процессы приобретения, производства, диффузии и адаптации нового технологического знания.

В настоящее время в экономической теории и практике России наиболее распространен институциональный подход (Н.А. Иванова, О.Г. Голиченко, Л. М. Гохберг и др.). С позиций этого подхода простейшая модель, описывающая взаимодействие различных элементов НИС в развитых странах мира, показывает, что место каждого субъекта инновационного процесса в ее структуре весьма специфично и по-своему значимо: так, если роль частного сектора заключается в разработке новых технологий на основе собственных исследований либо в рыночном освоении «чужих» инноваций, то роль государства состоит в содействии процессу научно-технических разработок и их практическом внедрении, в создании условий для их коммерциализации (в частности, посредством формирования и развития инновационной инфраструктуры, объединяющей посреднические, консалтинговые, маркетинговые, финансовые и другие предприятия и организации, которые выполняют функции обслуживания и содействия инновационному процессу) [10].

Основана же национальная инновационная система на учете характерных особенностей развития национальной экономики, цели формирования и функционирования которой также отражают национальную специфику. В связи с этим НИС разных стран существенно различаются по организационной структуре и целям функционирования [11]. Так, например, в Германии основной задачей создания инновационной системы выступало развитие технологий, а во Франции – создание дополнительных рабочих мест. Перед Россией на современном этапе, прежде всего, стоит задача формирования такой инновационной системы, которая отвечала бы требованиям формирующейся экономики знаний, обеспечивая в то же время ее функционирование на основе рыночных отношений.

Дело в том, что в советский период в стране существовала так называемая административно-командная инновационная система, основными характеристиками которой являлись: ведомственная организация – ее субъектами выступали крупные исследовательские институты; планово-директивный характер научно-технической деятельности (что означало его негибкость, отсутствие учета рыночного спроса на инновации); ориентация на количественные показатели объемов и масштабов научно-технической сферы в ущерб качественным; приоритет в науке критериев национальной безопасности и, соответственно, решения задач оборонно-промышленного комплекса [12]. Кроме того, слабо был проработан региональный аспект научно-технической деятельности, который, однако, как было показано выше, имеет на современном этапе весьма существенное значение для инновационного развития страны.

Тем самым, необходимо формирование в каждом регионе (с учетом особенностей его социально-экономического

развития и задач государственной политики) эффективной инновационной системы, как сложного и динамичного комплекса, включающего две взаимосвязанные и взаимообуславливающие подсистемы – субъектную и институциональную: распространение новшеств возможно только при такой организации научно-технической деятельности в регионе, которая обеспечивала бы максимальное проявление инновационной активности всех ее субъектов путем централизованной координации и государственного стимулирования [13], обеспечения интеграции между всеми звеньями инновационного процесса («наука-образование-производство-потребление») на основе развитой инфраструктуры.

Конкретизируя сказанное, следует подчеркнуть, что субъектная составляющая как раз и характеризует тот научно-технический потенциал, который сложился в регионе в рамках существующей социально-экономической системы. Так, субъектами современной научно-технической деятельности, непосредственно выполняющими научно-исследовательские и опытно-конструкторские, а также внедренческие работы в России выступают [14]:

1. Ученые, исследователи, профессорско-преподавательский состав вузов, занятые фундаментальными исследованиями (как правило, в академическом секторе науки – учреждениях высшего профессионального и послевузовского образования, НИИ, подразделениях Российской академии наук).

Фундаментальные исследования – это теоретические изыскания, направленные на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, природы и общества. То есть фундаментальная наука, как правило, не преследует какой-либо конкретной цели, связанной с использованием этих знаний, а результатом

фундаментальных исследований выступают гипотезы, теории, методы и т. п.

2. Инженеры-исследователи, проектировщики, научные работники и специалисты в научно-технической сфере (в частности, в корпоративном секторе экономики), осуществляющие:

а) прикладные научные исследования – оригинальные (творческие, нестандартные) научно-технические работы, направленные на получение новых знаний с целью решения конкретных практических задач в различных отраслях экономики, причем эти исследования определяют возможные пути использования результатов фундаментальных исследований или новые методы решения ранее сформулированных проблем;

б) разработки – это систематические работы, которые основаны на существующих знаниях, полученных в результате научных исследований и/или практического опыта, и направлены на создание новых материалов, продуктов или устройств, внедрение новых процессов, систем и услуг, или значительное усовершенствование уже выпускаемых или введенных в действие.

Деятельность всех указанных субъектов (в своей совокупности выражающих кадровую составляющую научно-технического потенциала, являющуюся ведущей в его структуре – наряду с материально-технической, финансовой, информационной и др.) может быть эффективно организована только в условиях развитой и отлаженной региональной инновационной системы рыночного типа, что, еще раз подчеркнем, является залогом и эффективной реализации научно-технического потенциала региональной экономики в инновационном процессе.

Формирование РИС, по сути, означает переход к новой, оптимальной модели управления научно-техническим потенциалом регионального развития: от бюрократических, директивных методов – к свободной

конкуренции в инновационной сфере; от централизации – к равноправному государственно-частному партнерству; от ведомственной, укрупненной и негибкой структуры организации науки – к малому инновационному бизнесу (основанному, в то же время, на всемерной государственной поддержке и стимулировании). Тем самым, создание региональной инновационной системы отвечает следующим целям управления научно-техническим потенциалом региона:

- установлению правильного баланса между всеми структурными компонентами научно-технического потенциала;

- налаживанию эффективных кооперационных связей между различными субъектами научно-технической деятельности в регионе;

- достижению стабильности, упорядоченности и эффективности функционирования научно-технического потенциала региона, его соответствия приоритетным направлениям развития современной науки и техники;

- сокращению периода реализации научно-технического потенциала региона путем интеграции системы подготовки и переподготовки научно-технических кадров с производственной сферой и инновационным бизнесом, с научно-исследовательскими учреждениями и опытно-конструкторскими организациями.

Литература

1. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.: Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1) – [Электронный ресурс]. – <http://2006.fcntp.ru/docs/strategy2015.doc>

2. Дежина И.Г. Механизмы государственного финансирования науки в России. – М.: ИЭПП, 2006. – 130 с.

3. Безруков В., Новосельский В. Потенциал экономичес-

кого развития и научно-технический прогресс // Экономист. – 2002. – № 1. – с. 3-7.

4. Большая советская энциклопедия. – М.: Советская Энциклопедия, 1975. – т. 20. – с. 367.

5. Юсупов К.Н., Таймасов А.Р., Янгиров А.В., Ахунوف Р.Р. Региональная экономика: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – 232 с.

6. Романова О., Чеченова Р., Макарова И. Потенциал развития высокотехнологического регионального комплекса // Общество и экономика. – 2005. – №4. – с. 153-176.

7. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lesson from Japan. – London, Pinter Publishers, 1987. – 215 p.

8. Орешников А.А. Формирование инновационных систем в развивающихся странах и странах с переходной экономикой / Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». – Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – 156 с.

9. Багряновский К.А., Бендинов М.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России. – М.: Наука, 2003. – 376 с.

10. Гуриева Л.К. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура. – [Электронный ресурс]. – www.viu-online.ru/science/publ/bulleten92002/.

11. Инновационные приоритеты государства / Отв. ред. А.А. Дынкин, Н.И. Иванова. – М.: Наука, 2005. – 245 с.

12. Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. – М.: ИЭПП, 2004. – 152 с.

13. Груничев А.С. Инновационное развитие в условиях различных типов экономического неравновесия. – [Электронный ресурс]. – <http://www.smartcat.ru/RegionEconomic/page2.shtml>

14. Золотухина А.В. Научно-технический потенциал устойчивого развития региональной экономики: монография. – М.: Палеотип, 2008. – 162 с.

Социально-экономические индикаторы благосостояния населения

Цимбалист А.В.
кандидат экономических наук

Наукой и практикой к настоящему моменту разработана обширная система социально-экономических индикаторов – показателей, отражающих различные стороны и составляющие уровня, образа и условий жизни, качества жизни в целом.

Публикации ООН классифицируют социальные индикаторы по 11 разделам: население; поселения; домохозяйства и семьи; образование; экономическая активность; доходы, потребление и накопление; социальная безопасность; здоровье и здравоохранение; общественный порядок и безопасность; использование времени; экономическая классификация. В каждом разделе приводятся данные по женщинам, пожилым людям, молодежи, нетрудоспособным. Социальные индикаторы включают в себя абсолютные и относительные показатели, статистические распределения, пропорции, индексы и т.п.

ООН рекомендует оценивать уровень жизни различными индикаторами: «...точная оценка повышения уровня жизни требует соответствующего инструмента измерения, состоящего из множества показателей условий жизни и занятости населения и других связанных с ним факторов, а также потребления продуктов питания, одежды, жилищных условий, системы образования, здравоохранения и основных социальных услуг». Таким образом, мы видим, что эти показатели охватывают, по нашему определению, как уровень жизни, так и условия жизни, т.е. важнейшие составляющие благосостояния.

Очень близкая к приведенной выше позиция по отношению к оценке уровня жизни дается в Методологических положениях по статистике Госкомстата России: «Социально-экономические индикаторы уровня жизни населения формируются на основе статистических данных, характеризующих объем, состав, основные направления использования и распределения между отдельными группами денежных доходов населения, а также с привлечением других данных, отражающих конечный результат экономической и социальной политики в областях, затрагивающих различные аспекты благосостояния населения».

Сложность оценки благосостояния заключается не только в обширности показателей, необходимых для характеристики отдельных его составляющих. Многие элементы благосостояния, особенно социально-нравственного – образа жизни – можно оценить лишь условно. Кроме того, будучи связанной с потребностями, сложность такой оценки обусловлена и постоянными изменением не только уровня, но и структуры потребностей населения. Поэтому оценка благосостояния всегда относительна – на определенную дату с помощью системы ориентирующих социально-экономических индикаторов. Тем не менее, в научной среде продолжается поиск главным образом наиболее емких интегральных показателей благосостояния, и, прежде всего, уровня жизни населения.

В данном исследовании не ставится задача разработки оригинальной системы статистических показателей для комплексной оценки благосостояния и качества жизни населения. Свою задачу мы видим в формировании системы социально-экономических индикаторов, адекватной современной концепции благосостояния, отражающей структуру понятия благосостояния и его характеристики, на основе используемых в настоящее время в официальных статистических изданиях индикаторов, а также предлагаемых в научной литературе показателей в их развитии.

В настоящее время в РФ используется система показателей, приведенная в Методологических положениях по статистике Гос-

комстата РФ (1996), и система «Основные показатели уровня жизни населения в условиях рыночной экономики», разработанная в Центре экономической конъюнктуры и прогнозирования при Министерстве экономики РФ в 1992 г.

В Методологических положениях по статистике Госкомстата РФ содержатся следующие исходные показатели, используемые для расчета социально-экономических индикаторов:

- располагаемый доход домашних хозяйств;
- фактическое конечное потребление домашних хозяйств;
- расходы на конечное потребление домашних хозяйств;
- денежные доходы населения;
- денежные расходы и сбережения населения;
- среднедушевые денежные доходы;
- реальные располагаемые денежные доходы;
- среднемесячная начисленная заработная плата;
- средний размер назначенной месячной пенсии;
- покупательная способность денежных доходов населения;
- распределение населения по уровню среднедушевых денежных доходов;
- распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения;
- коэффициенты дифференциации доходов населения;
- коэффициент концентрации доходов (индекс Джини);
- величина прожиточного минимума;
- численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, дефицит дохода.

Как видно из приведенного перечня, система показателей, разработанная Госкомстатом РФ, во-первых, охватывает лишь показатели, характеризующие различные аспекты доходов населения: распределения и дифференциации населения по уровню доходов, уровень и распределение низких доходов, баланс денежных доходов

и расходов населения. Безусловно, это одни из важнейших, во многом, обобщающих показателей уровня и качества жизни, но они далеко не полностью характеризуют эти сложные общественные явления. Во-вторых, на наш взгляд, допускается смешение показателей, характеризующих собственно уровень жизни и его факторов.

Безусловно, более полно отражает качество жизни система показателей, разработанная Минэкономки РФ (рис. 1).

Из их числа было отобрано 12 наиболее важных показателей, рекомендованных Минэкономки и Госкомстатом РФ субъектам Российской Федерации для оценки уровня и качества жизни на соответствующих территориях:

- 1) средняя оплата труда работников;
- 2) покупательная способность населения со средними заработной платой и пенсией;
- 3) минимальный потребительский бюджет по основным социально-демографическим группам населения;
- 4) прожиточный минимум по основным социально-демографическим группам населения;
- 5) численность и доля населения, имеющего среднедушевые доходы ниже минимального потребительского бюджета и прожиточного (физиологического) минимума;
- 6) потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с различным уровнем среднедушевого дохода;
- 7) денежные доходы и расходы определенных социально-демографических групп населения;
- 8) показатели дифференциации населения;
- 9) соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения;
- 10) индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини);
- 11) структура потребительских расходов различных соци-

ально-демографических групп населения;

12) распределение населения по размеру среднедушевого дохода.

В 1998 г. Постановлением Госкомстата России утверждена «Унифицированная система показателей, характеризующих социально-экономическое положение муниципального образования», в соответствии с которой характеристику социально-экономического положения муниципального образования предполагается проводить по 25 направлениям с использованием 300 показателей. В перечень показателей включены разделы, отражающие основные аспекты качества и уровня жизни.

Более полная система показателей качества жизни населения, охватывающая не только параметры доходов, расходов, бедности населения, но и состояние социальной инфраструктуры и природно-климатических и экономических условий жизни, предложена в работе В. М. Жеребина и М. А. Ермаковой «Уровень жизни населения – как он понимается сегодня» (рис. 2).¹

Однако и эта система показателей далеко не в полной мере отражает важнейшие характеристики качества жизни. В частности, не отражена деятельностная составляющая качества жизни, профессионально-трудовая сфера жизнедеятельности, накопление и использование человеческого капитала. Слабо характеризуется в рамках данной системы показатели и такая составляющая, как социально-культурное благосостояние, образ жизни населения. При всей сложности количественной оценки названных явлений в настоящее время мировой и отечественной наукой накоплен достаточно обширный массив знаний относительно позитивного решения этой проблемы, который, в частности, учтен в определенной мере ООН. Так, в международной статистике уровня (качества) жизни используются 12



Рис. 1. Система показателей качества жизни населения¹

основных групп показателей, отражающих сферу труда и занятости, более полно характеризующих образ и условия жизни, в частности, через оценку

свободы выбора, соблюдения основных прав и свобод человека, проч.:
1. Рождаемость, смертность и другие демографические ха-

рактеристики.
2. Санитарно-гигиенические условия жизни.
3. Потребление продовольственных товаров.

Укрупненные рубрикаторы и показатели качества жизни

I. БАЗИСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ 1.1. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ <i>Размеры, состав и структура доходов, включая:</i> значение части ВВП на душу населения, идущей на конечное потребление населения, среднедушевой денежный доход, доходы от трудовой и экономической деятельности домашних хозяйств. <i>Собственность и имущество, в том числе:</i> Недвижимость Земля в личном пользовании Наличие легковых автомобилей (на 100 семей). <i>Располагаемые ресурсы домашних хозяйств</i> Элементы социальной защиты и социальных гарантий: Минимальный размер оплаты труда Тарифная ставка 1 разряда ЕТС Минимальный размер пенсии по старости Минимальный потребительский бюджет Финансовые возможности внебюджетных фондов <i>Показатели дифференциации доходов:</i> Децильные коэффициенты дифференциации Коэффициент фондов Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) Соотношение доли питания в расходах различных квартальных групп населения 1.2. СТОИМОСТЬ ЖИЗНИ Индексы цен на потребительские товары, инфляция. Стоимость всех услуг, включая: бытовые, жилищнокоммунальные услуги и услуги различных отраслей социальной сферы. Прожиточный минимум 1.3. ПОТРЕБЛЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ Расходы и сбережения Натуральное потребление, включая питание (фактическое конечное потребление домашних хозяйств). 1.4. ОСНОВНЫЕ НЕПОСРЕДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ (интегральные показатели соотношения уровня доходов и стоимости жизни) Соотношение доходов и расходов Соотношение среднедушевого дохода и прожиточного минимума Величина условно свободной части располагаемого дохода Фактическое конечное потребление домашних хозяйств. 1.5. УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ Черта бедности Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума Дефицит дохода	II. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И ОХВАТ НАСЕЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, ОБЪ- ЕКТАМИ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТЕХНИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ Жилищные условия, обеспеченность бытовыми и коммунальными услугами, численность на определенное число жителей: пунктов бытовых услуг, предприятий средств связи маршрутов и единиц общественного транспорта предприятий торговли общественного питания учебных заведений и учащихся, медицинского персонала медицинских учреждений, больничных коек, пациентов, учреждений культуры и организации отдыха, их посещаемость и охват населения. III. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОСТОЯНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ Сфера бытовых и коммунальных услуг Жилищностроительный комплекс Здравоохранение Образование Розничная торговля Транспорт Связь Учреждения культуры и отдыха IV. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ Численность постоянного населения Половозрастной состав населения Общий коэффициент рождаемости Ожидаемая продолжительность жизни при рождении Общий коэффициент смертности Коэффициент семейности Число домашних хозяйств V. ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ЖИЗНИ Характеристики и индексы природно климатических условий Экологические характеристики Природоохранные мероприятия
---	--

Рис. 2. Классификационная схема основных показателей качества жизни населения (В.М. Жеребин, М.А. Ермакова)

4. Жилищные условия.
5. Образование и культура.
6. Условия труда и занятость.
7. Доходы и расходы населения.
8. Стоимость жизни и потребительские цены.

9. Транспортные средства.
10. Организация отдыха.
11. Социальное обеспечение.
12. Свобода человека.
Вообще, методология измерения качества жизни, разработка системы показателей для его оценки являются наиболее

важными и трудно разрешимыми вопросами концепции качества жизни.
Взгляды ученых на проблему оценки качества жизни можно подразделить на три группы.
К первой можно отнести ученых, которые считают, что со-

вершенно не нужна система показателей, характеризующих качество жизни.

Вторая группа – это ученые, считающие, что практически невозможно разработать такую систему, так как любая система, предложенная модель для какой-то группы лиц может быть отвергнута индивидом.

К третьей группе относятся ученые, которые считают, что для более качественного управления обществом необходимо и возможно разработать систему индикаторов качества жизни и предлагают свои модели. Первым, кто предложил систему показателей качества жизни, был Ян Дреновский, исследователь из института ООН по проблемам социального развития. (Этот институт и сегодня проводит исследования в области качества жизни, предлагая новые системы, модели).

Система индикаторов Яна Дреновского была взята за основу «Справочника жизненного уровня», который был разработан в Японии в 1969 году.

Японская система состоит из 35 индикаторов, которые описывают все сферы жизнедеятельности человека. Основным критерий этой системы – переход от количества к качеству. Так, например, предлагается учитывать не расходы на здравоохранение или количество больничных коек на 10 000 человек населения, а качество медицинского обслуживания, его доступность для населения. Критерием эффективности системы образования должны быть не формальные сведения о количестве лет, проведенных в учебном заведении, и выдержанных экзаменах, а данные об объеме знаний и уровне компетенции (профессионализма, мастерства), приобретенных в процессе образования. При разработке показателя состояния жилищных условий необходимо учитывать не только жилую площадь и число комнат на одного человека, но и качество жилых зданий, стоимость жилья, а также внешнее окружение

– плотность застройки, этажность, наличие предприятий общественного питания, территорий для отдыха, развлечений и т.п.

Интересен подход к оценке качества жизни немецких ученых А. Лермера и Ф. Миллера – через степень свободы и отсутствия опасности для существования. Соответственно они выделяют следующие группы показателей:

- безопасность для граждан;
- обеспечение солидарности между людьми;
- возможность реализации своих способностей как в процессе труда, так и в общественной жизни;
- доступ к культурным ценностям;
- сохранение здоровья.

На наш взгляд, эти показатели должны включаться в совокупность тех, которые будут характеризовать условия жизнедеятельности и образ жизни (солидарность между людьми), то есть они, безусловно, характеризуют качество жизни, благосостояние, но лишь названных его компонентов, да и то не в полной мере.

Английский ученый М. Абрэмс предлагает свою систему оценки качества жизни, через следующие социальные показатели:

- охват детей социальными услугами;
- численность учащихся, возраст которых превысил школьный;
- численность телефонных звонков в добровольную организацию, оказывающую помощь при душевных депрессиях;
- охват населения услугами местных психиатрических учреждений;
- доля безработных мужчин;
- доля семей, получающих дополнительные пособия от государства;
- доля семей, не имеющих автомашин;
- доля занятых (вне дома) женщин в возрасте 15-60 лет;
- доля семей, меняющих ад-

рес;

- доля жителей, рожденных за пределами Великобритании;
- число добровольных организаций в городе.

Наиболее общие показатели включает система И. Штеффена, она учитывает:

- валовой внутренний продукт на душу населения;
- уровень образования и потребности образования;
- обеспечение потребительскими товарами;
- свободное время;
- безработица;
- удельный вес иностранной рабочей силы.

Более полную систему предлагает немецкий ученый Ф. Мюллер. Интересно, что он выделяет показатели, характеризующие материальную основу соответствующего уровня и качества жизни:

- рост народонаселения;
- капиталовложения;
- географические условия;
- запасы сырья;
- загрязнение окружающей среды;
- производство продовольствия.

Также он определяет относительно сравнимые материальные факторы, такие как:

- валовой внутренний продукт;
- накопления;
- доходы и налоги;
- потребление;
- рабочее время;
- транспорт;
- жилье;
- потребление стали и энергетических ресурсов на душу населения;
- производительность труда и т.д.

Ф. Мюллер предупреждает, что качество жизни должно включать аспекты, связанные с обеспечением «выживания», к которым он относит:

- создание и поддержание порядка и равновесия;
- обеспечение образования и обучения;
- регулирование конфликтов;
- физическое и духовное здоровье;

- обеспечение расцвета личности и труда во имя интересов общества;

- полнота жизни.

Включение в обобщающие компонентные показатели группы показателей, характеризующей различные аспекты доходов и социальной дифференциации населения, обусловлено их «центральным» по значимости и положению местом во всей системе индикаторов благосостояния (качества жизни). С одной стороны, они – важнейшие условия (в рыночной системе) обеспечения высокого уровня и качества жизни, с другой – собственно показатели уровня жизни, а также отражения определенного образа жизни, сложившегося в обществе. Важно также, что эти показатели позволяют охарактеризовать качество жизни во многом как интегральную комплексную категорию, так как сочетают в себе количественные и качественные критерии оценки, связаны с категориями «потребности» и «ценности», охватывают все аспекты и сферы человеческой жизнедеятельности и, что особо следует подчеркнуть, характеризуют деятельностьную составляющую качества жизни со стороны индивида и со сторо-

ны государства. Учитывая последнее, с нашей точки зрения, целесообразно при анализе доходов населения выделять две его группы – «социально слабые» слои населения и активное трудовое население, что позволит более четко провести грань по источникам формирования доходов различных стратификационных групп населения (в системе показателей социальной дифференциации), определить «роль» индивида и общества в обеспечении определенного уровня качества жизни.

При анализе (оценке) качества жизни «социально слабых» групп населения должны учитываться не только уровни социальных выплат, но и их структура (государственные федеральные, доплаты республиканского, краевого, областного уровня, местного уровня, выплаты предприятий и др.), соотношение с соответствующими социальными стандартами (минимальный размер пенсии, прожиточный минимум, МРОТ), покупательная способность (пенсии, пособия). Что касается активного трудоспособного населения, то здесь важны также показатели не только уровня доходов, но структуры доходов,

соответствие её рыночному типу экономики (доходы от собственности, от предпринимательской деятельности и т.п.), структуры средней заработной платы по отраслям экономики, регионам страны, категориям персонала, социально-демографическим группам работающих, соотношение с МРОТ и прожиточным минимумом, периодичность выплаты (наличие – отсутствие задержек выплаты), реальная средняя заработная плата, ее покупательная способность.

Включение в систему индикаторов качества жизни интегральных динамических показателей отражает наше толкование качества жизни, как векторной составляющей благосостояния населения, являющейся своеобразным ориентиром – направлением его развития, динамики.

Ссылки:

¹ Политика доходов и качества жизни населения. /Под ред. Н.А. Горелова. СПб.: Питер, 2003, с. 83.

² Жеребин В.М., Ермаков В.М. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня // Вопросы статистики, 2000. № 8.

Ретроспектива развития инновационной деятельности в жилищном строительстве

Ларионов А.Н.,
д.э.н., проф. кафедры
«Управление инновациями
и инвестиционной деятельностью»
ГАСИС,
Малышев И.В.,
к.э.н.

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

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

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

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

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

Первый опыт крупномасштабного программного решения жилищной проблемы состоялся в 1955-1965 гг. в так называемый «хрущевский период». Цель жилищной политики этого периода заключалась в осуществлении перехода в распределении жилой площади к предоставлению отдельной квартиры на семью с тем, чтобы к 1980 г. каждая семья могла проживать в отдельной квартире. Следует подчеркнуть, что несмотря на нереальность поставленной цели, «проектный» подход руководства страны к решению жилищной проблемы реализованная в этот период жилищная программа позволила вводить жилья в среднем 96,5 млн м² ежегодно, обеспечив радикальное улучшение жилищных условий миллионов людей [3, стр. 46-47].

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

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

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

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

В период реформирования отечественного жилищно-строительного комплекса А.Ф. Ключ-

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

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

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

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

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

3. Формирование общеми-

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

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

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

Таблица 1
Инновации в механизме управления жилищным строительством

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

онной деятельности квалифицированными кадрами; создание временных творческих групп для комплексного решения инновационных проблем – от идеи до серийного производства продукции.

Литература

1. Абалкин Л.И. Стратегия: выбор курса [Текст]. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 210 с.
2. Гировский В.Ф. и др. Основы экономики, организации и планирования строительного производства. – М.: Экономика, 1968. – 320 с.

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

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

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

Совершенствование управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований

Ярмухаметов Виль Гиниятович,
Башкирская академия государственной службы при Президенте РБ

В статье рассмотрена динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации и Республике Башкортостан, определена роль муниципальных образований в поддержке и стимулировании инвестиционной деятельности на своей территории, выявлены основные принципы инвестиционной деятельности органов местного самоуправления, предложены механизмы инвестиционной политики муниципальных образований и модель управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований, построенная на целостной системной оценке ее результатов, специфике формирования инвестиционного климата.

Анализ социально-экономического развития экономических систем показывает, что экономический рост начинается с активизации инвестиционной и инновационной деятельности. На сегодняшний день основной особенностью состояния экономики России является насущная необходимость инвестирования в реальные активы и активизация инвестиционной деятельности всеми субъектами хозяйствования, в том числе и муниципальными образованияами.

Устойчивый экономический рост за последние годы, как в Российской Федерации, так и в Республике Башкортостан, а также рост реальных доходов населения, предпринимаемые меры по привлечению инвестиций в экономику способствовали закреплению положительной динамики инвестиций в основной капитал. Так, за 2002-2007 годы инвестиции в основной капитал в Российской Федерации выросли более чем в 2 раза, в Республике Башкортостан – в 1,5 раза. При этом следует отметить, что доля инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте Республики Башкортостан чем в среднем по России.

На протяжении ряда лет республика по объемам инвестиций в основной капитал уверенно входит в первую десятку среди регионов Российской Федерации.

В целях стимулирования инвестиционной деятельности на территории республики Указом Президента Республики Башкортостан от 3 июля 2007 года № УП-304 учреждены ежегодные премии «За эффективную инвестиционную деятельность».

Вместе с тем, несмотря на значительные объемы и позитивную динамику инвестиций в основной капитал, ввода новых основных фондов и ликвидации старых, интенсивность обновления фондов в республике в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов хозяйствующих субъектов еще недостаточна. Наблюдается неравномерное распределение инвестиций в основной капитал по муниципальным образованияам республики. Имеются проблемы в инвестиционной сфере по законодательным, институциональным, кадровым вопросам, а также касающимся налогообложения, амортизационной политики, и т.д. Учитывая это, для преодоления данных преград возникает вопрос о системном подходе к управлению инвестиционной деятельностью муниципальных образований.

При этом, на мой взгляд, администрации муниципальных образований играют существенную роль в поддержке и стимулировании инвестиционной деятельности в своих регионах. Реализация планов социально-экономического развития муниципальных образований, а также отдельных целевых программ требует привлечения инвестиций. При этом муниципальная власть заинтересована в привлечении инвестиций на свою территорию, так как кроме решения конкретных задач каждого инвестиционного проекта, инвестиции обеспечивают занятость населения и пополнение местного бюджета. Поэтому суть муниципальной инвестиционной политики должна представлять собой деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию средств, вкладываемых на территории муниципального образования, для решения проблем комплексного социально-экономического развития муниципального образования, улучшения качества и уровня жизни населения, об-

разующего местное сообщество.

При этом в процессе разработки инвестиционной политики необходимо учитывать, что муниципальные образования имеют ряд особенностей инвестирования, среди которых можно выделить:

- высокий уровень дифференциации социально-экономического развития, обусловленный, в первую очередь, географическим положением, природными ресурсами, административными особенностями;

- незначительные бюджетные возможности в сравнении с бюджетами других уровней;

- низкую степень муниципального нормотворчества в области инвестиционных отношений, что, в первую очередь, связано с разграничением полномочий между федеральными, региональными и местными органами власти;

- градообразующий характер значительной части инвестиций на уровне муниципальных образований, которые несут, помимо финансово-экономической, важную социальную роль;

- наличие мощных рычагов управления инженерно-кадастровой инфраструктуры;

- наличие значительных объемов не востребованной муниципальной собственности;

- штатные ограничения в администрациях муниципальных образований, что требует привлечения специалистов, занятых в нескольких специфических областях управления, и не позволяет в должной степени концентрироваться на реализации перспективных инвестиционных решений.

Эти особенности оказывают непосредственное влияние на методы управления инвестиционной деятельностью, под которыми понимается способ, средство, приемы воздействия субъекта управления (органа, руководителя) на объект управления для достижения цели управления.

С помощью методов управленческого воздействия формируются ресурсы, необходимые для управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований, осуществляются практические мероприятия, обеспечивающие организующее воздействие управленческих структур на инвестиционные объекты.

Вместе с тем, целью управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований как научного направления является разработка научных основ эффективного управления, адекватных методов и систем управления, а также разработка практических рекомендаций по их реализации, обеспечивающих требуемый уровень удовлетворения в инвестициях и дальнейшее устойчивое развитие.

На основе вышеизложенного, предлагается система управления инвестиционной деятельностью, которая включает в себя принципы, модель и механизм управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований.

Основными принципами управления инвестиционной деятельности органов местного самоуправления, на мой взгляд, являются:

- 1) комплексность социально-экономического развития муниципального образования, которая означает, что управление инвестиционной деятельностью со стороны органов местного самоуправления должно быть ориентировано, прежде всего, на комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования, и это должно находить отражение в стратегии развития;

- 2) единоначалие в координации действий по реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования и управлении инвестиционной деятельностью и, соответственно, наличие первого должностного лица в структуре органа местного самоуправления, ответственного

за весь блок вопросов, связанных с развитием и управлением инвестиционной деятельностью и способного определять приоритетность оперативных и стратегических проблем развития муниципального образования;

- 3) согласованность муниципальных правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность в пространстве муниципального образования, как между собой, так и с федеральными и региональными нормативными правовыми актами по вопросам организации местного самоуправления и управления инвестиционной деятельностью;

- 4) резонансность мероприятий по управлению инвестиционной деятельностью, которая предполагает, что приоритетными представляются точечные инвестиции и регулирующие инвестиционную деятельность воздействия, находящиеся 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;

- 5) учет вектора саморазвития экономики муниципального образования, означающий, что действия органов местного самоуправления по управлению инвестиционной деятельностью должны поддерживать процессы самоорганизации и саморазвития экономики муниципального образования, за исключением случаев, когда они не отвечают стратегии социально-экономического развития муниципального образования.

Предложенные принципы управления являются теоретической основой оценки реального состояния управления инвестиционной деятельностью органами местного самоуправления на подведомственных им территориях и выбора направлений его совершенствования.

По моему мнению, механизм управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований следует рассматривать как наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта. Поэтому, механизм управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований - это совокупность инвестиционных ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на инвестиционную деятельность муниципальных образований, применяемые органами власти для достижения целей инвестиционного развития муниципальных образований.

Исходя из того, что на сегодняшний день модель управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований и методика оценки состояния инвестиционного климата муниципальных образований отсутствуют, считаю целесообразным формирование новой модели, построенной на целостной, системной оценке ее результатов, специфике формирования инвестиционного климата (рис. 1).

Представленная модель состоит из:

- внешнего окружения, включающего вход и выход, связь с внешней средой, обратную связь;
- внутренней структуры – совокупности взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа в выход и достижение целей.

Вход характеризует воздействие внешней среды на инвестиционную деятельность муниципальных образований, выход – результаты инвестиционной деятельности муниципальных образований, которые в свою очередь воздействуют на внешнюю среду, представляющая собой совокупность внешних

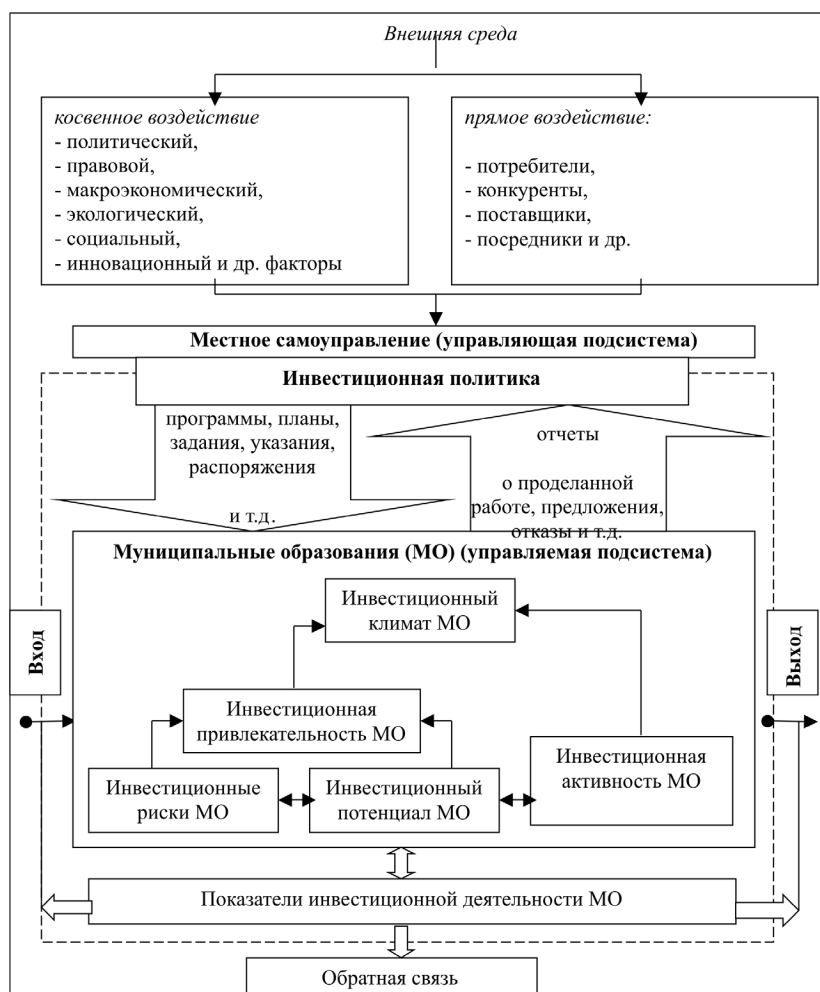


Рис. 1. Модель управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований

субъектов и сил (факторов), оказывающих действие на инвестиционную деятельность.

Рассматривая функционирование системы как процесс постоянного непрерывного развития, необходимо отметить, что входом системы являются сформулированные на начальном этапе цели и задачи. От четкости их формулирования зависит эффективность организации управления.

Необходимым условием социально-экономического роста муниципальных образований является наличие обратной связи, сигнализирующей о достигнутых результатах и являющейся информационным процессом. На основании полученной информации о результатах инвестиционной деятельности

идет процесс корректировки управляющего воздействия, и муниципальные образования работают уже с учетом поправок, получают новые результаты деятельности. В конечном счете возникает связь, образующая замкнутый контур.

В целях эффективного управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований необходимо формирование единой инвестиционной политики муниципальных образований для привлечения инвестиций, повышения инвестиционной привлекательности, создания благоприятного климата.

На мой взгляд, экономические эффекты от внедрения механизма инвестиционной политики муниципальных образова-

ний будут выражаться в следующем.

1. Сокращение барьеров для инвестора.

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

2. Снижение транзакционных издержек инвестора.

В ходе получения разрешений на размещение объекта, согласования документации на строительство, при вводе мощностей в эксплуатацию у инвестора возникает немало промежуточных трат. Это приводит к тому, что у инвестора уходит около 20% средств от стоимости проекта на проведение подготовительных работ.

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

3. Избавление от асимметрии информации.

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

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

Зачастую происходит дублирование мероприятий программ, что приводит к нерациональному использованию бюджетных средств, а также к незавершенности этих мероприятий. Использование организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью позволит предотвращать дублирование программных мероприятий в случае обязательного занесения всей информации по проектам участниками инвестиционного процесса.

5. Повышение уровня социального и экономического развития.

Достижение целевых показателей программ комплексного социального и экономического развития муниципальных образований будет являться результатом применения организационного механизма управления инвестиционной деятельностью.

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

Таким образом, предложенный механизм инвестиционной политики муниципальных образований призван решать проблемы в инвестиционной сфере и направлять на пути по улучшению своих показателей инвестиционной деятельности. Данный механизм является элементом системы управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований. При этом реализация системного подхода в решении инвестиционных проблем является на сегодняшний момент бесспорной и обеспечивает эффектив-

ное управление инвестиционной деятельностью муниципальных образований.

Литература

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

2. Основные социально-экономические показатели по районам и городам Республики Башкортостан за 2001 год : Статистический бюллетень / Башкортостанстат. – Уфа, 2002. – 41 с.

3. Основные социально-экономические показатели по районам и городам Республики Башкортостан за 2002 год : Статистический бюллетень / Башкортостанстат. – Уфа, 2003. – 37 с.

4. Основные социально-экономические показатели по районам и городам Республики Башкортостан за 2003 год : Статистический бюллетень / Башкортостанстат. – Уфа, 2004. – 37 с.

5. Основные социально-экономические показатели по районам и городам Республики Башкортостан за 2004 год : Статистический бюллетень / Башкортостанстат. – Уфа, 2005. – 39 с.

6. Основные показатели социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан за 2006 год : Статистический бюллетень / Башкортостанстат. – Уфа, 2007. – 23 с.

7. Отдельные показатели социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан за 2007 год : Статистический бюллетень / Башкортостанстат. – Уфа, 2008 – 27 с., табл.

8. <http://www.gks.ru>

Управление капитальными вложениями в моделях расширенного воспроизводства

Казакова Оксана Борисовна,
канд. экон. наук, доцент БАГСУ

В статье проанализированы модели расширенного воспроизводства, уточнены роль и функция капитальных вложений в расширенном воспроизводстве, систематизированы особенности кругооборота капитальных вложений, определены возможности использования моделей расширенного воспроизводства при принятии управленческих решений инвестиционного характера в современной экономике.

The models of the extended reproduction are analysed in the article, a role and function of capital investments is specified in the extended reproduction, the features of circulation of capital investments are systematized, possibilities of the use of models of the extended reproduction are certain at making administrative decisions of investment character in a modern economy.

Ключевые слова: модели расширенного воспроизводства (*models of the extended reproduction*), управление капитальными вложениями (*management capital investments*), инвестиции (*investments*), кругооборот капитальных вложений (*circulation of capital investments*).

Поскольку капитал выступает основой развития экономики, то вопросы воспроизводства основного капитала всегда являлись объектом пристальных научных исследований во все времена.

Представители самого раннего научного направления — меркантилизма, капитал отождествляли с деньгами, а деньги с благородными металлами. Источником же богатства считалась внешняя торговля, обеспечивающая приток в страну золотых и серебряных денег посредством поддержания активного торгового баланса. Эта мысль выражена в названии книги Т. Мэна «Богатство Англии во внешней торговле как принцип нашего богатства». Более тщательный анализ позволяет сделать вывод, что представители этого раннего учения считали, что преумножение богатства нации можно обеспечить использованием денег для организации общественного производства. По существу, деньги рассматривались меркантилистами как денежная форма капитала, которая должна превратиться сначала в производительную, а затем в товарную форму, обеспечив, таким образом, непрерывность производственного процесса и занятость фермеров и ремесленников.

С большей определенностью процесс инвестирования проанализирован представителями учения физиократов. Ф. Кенэ, автор «Экономической таблицы», впервые определил натурально-вещественную структуру инвестиций, подразделив их на «*avances primitives*» и «*avances annuelles*» («первоначальные авансы» и «ежегодные авансы»). Он изображает это различие как различие, существующее лишь в пределах производительного капитала, то есть капитала, включенного в непосредственный процесс производства. А так как для него единственным действительно производительным капиталом является капитал, применяемый в земледелии, то есть капитал фермера, то и различия эти оказываются относящимися только к капиталу фермера. Различие между его двумя составными частями (первоначальными и ежегодными авансами) состоит в различии способов, посредством которых они входят в стоимость готовой продукции, и в различии способов их возмещения. Следует отметить, что у физиократов более позднего периода «авансы» прямо называются капиталом. Кроме того, определена и непосредственная взаимосвязь между величиной производительного капитала и богатством нации. Например, Ле Трон писал: «В виде произведений труда, существующих более или менее продолжительное время, нация обладает значительным фондом богатств: этот фонд составляет капитал непрерывно возобновляющийся и возрастающий». Таким образом, физиократы не делают различия между пониманием сущности инвестиций на уровне отдельного фермерского хозяйства и на уровне общественного производства в целом. В любом случае к ним относятся затраты на приобретение материально-вещественных факторов производства, использование которых предусматривает как доходы фермера, так и богатство нации. Впервые физиократы вводят в экономическую теорию название этих материально-вещественных факторов — капитал. Таким образом, инвестирование выступает как процесс, направленный на возобновление и увеличение используемого капитала, при помощи которого осуществляется производственный процесс в сельском хозяйстве и возрастает богатство

нации. Отличительная черта инвестирования на различных уровнях экономики состоит во включении в затраты фермера («avarices annuelles») затрат на приобретение средств производства и на наем сельскохозяйственных рабочих, тогда как на национальном уровне к капиталу отнесены только вещественные факторы производства.

А. Смит, основоположник классической теории, так же как и физиократы выделял объективность процесса формирования капитала, соотнося его с главной задачей своего сочинения - исследованием причин богатства народов. Известно, что результат труда какой-либо нации, по мнению А. Смита, может быть увеличен двумя способами: или посредством увеличения числа производительных работников, или увеличением производительной силы прежде нанятых работников. И в том и в другом случае необходимо увеличить капитал, используемый или для создания рабочих мест новых работников или для усовершенствования машин и орудий, повышающих производительную силу труда уже занятых в общественном производстве. Таким образом, А. Смит устанавливает взаимосвязь; богатство народов - количество производительных работников — производительная сила труда - размер капитала, воплощенного в средствах производства. Процесс увеличения капитала на национальном уровне А. Смит связывает с возрастанием богатства. Он указывает, и какими способами применения капитала можно этого достичь. Во-первых, это добывание сырого продукта, требующегося ежегодно обществу для его потребления и нужд, во-вторых, употребление на выделку и переработку этого сырого продукта для непосредственного использования и потребления, в-третьих, употребление на перевозку сырых или готовых продуктов и, в-четвертых, употреб-

ление на разделение тех или других продуктов на такие малые партии, которые соответствуют нуждам их потребителей. Будучи использован подобными способами, капитал помимо приумножения национального богатства приносит доход своему владельцу, который Смит называет прибылью. Экономические субъекты, чьи капиталы употребляются одним из перечисленных способов, Смит считает производительными работниками. Их труд увеличивает стоимость произведенного продукта и прибыль, которую они получают, являясь частью этой стоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что, согласно рассуждениям Смита, инвестирование преумножает общественное богатство и одновременно приносит доход субъекту, занимающемуся вышеперечисленными формами деятельности. Однако Смит указывает, что если какой-либо предмет потребления используется с целью получения дохода, то он является капиталом для своего владельца, но не является капиталом в общественном смысле. Мы встречаемся с двойственной трактовкой капитала у А. Смита. Эта двойственность состоит в том, что «...не всегда к общественному капиталу может быть отнесено то, что является капиталом для отдельного индивидуума». Принципиальное различие состоит в способности капитала быть использованным для увеличения национального богатства. В этом случае труд работников является производительным, а доход, получаемый ими, выплачивается из создаваемой стоимости.

Капитал, отвечающий этим требованиям, существует, по мнению А. Смита, в следующих формах: Во-первых, всякого рода полезные машины и оборудование. Во-вторых, доходные постройки, которые служат средством получения дохода не только для их владельца, отдающего их в аренду, но и для лиц, занимающих их и уплачи-

вающих за них арендную плату. Здесь речь идет о производственных сооружениях и зданиях. В-третьих, улучшения земли, все то, что с выгодой затрачено на ее орошение, осушение и т.п. В-четвертых, приобретенные и полезные способности всех жителей страны. В-пятых, оборотный капитал, обслуживающий функционирование вышеперечисленного — основного.

Следовательно, к инвестициям в общественном масштабе относятся затраты, направленные на возмещение и увеличение капитала, существующего в указанных формах, в результате чего преумножается национальное богатство и собственник капитала получает доход из создаваемой им стоимости.

Другая форма инвестиций, как следует из рассуждений Смита, представляет собой затраты на приобретение имущества, которое приносит владельцу доход, не увеличивая при этом национальное богатство. Источником этого дохода является доход, создаваемый производительным трудом работников, занятых в перечисленных выше сферах деятельности. То есть в данном случае происходит не увеличение национального богатства, а его перераспределение.

Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что двойственная трактовка сущности инвестиционного процесса появилась еще в учении А. Смита и состоит она в неоднозначном понимании самого объекта инвестирования — капитала. С одной стороны, классик относит к нему имущество и деньги индивидуума, способные приносить ему доход; с другой — факторы производства, способные помимо этого увеличивать богатство общества.

Дальнейшее развитие теории инвестирования было осуществлено К. Марксом в рамках его учения о капитале и прибавочной стоимости. Необходимо выделить основные моменты, относящиеся к инвести-

ционному процессу, изложенные К. Марксом в его общей теории определения закономерностей капиталистического способа производства.

Как известно, капитал, в представлении К. Маркса, есть стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Анализируя этот процесс самовозрастания капитала, Маркс выделяет три стадии его движения, в своей совокупности названные кругооборотом. «Капитал есть движение, — пишет он, — процесс кругооборота, проходящий различные стадии, процесс, который, в свою очередь, включает в себе три различные формы кругооборота».

На первой стадии капиталист появляется на товарном рынке и на рынке труда как покупатель с целью приобретения необходимых факторов производства — средств производства и рабочей силы; на второй стадии происходит производительное потребление товаров, купленных капиталистом, и создание трудом наемных рабочих товаров, обладающих большей стоимостью, чем стоимость факторов производства; и на третьей стадии происходит реализация произведенных товаров, причем денежный капитал превышает первоначально авансированный на величину прибавочной стоимости. Таким образом, конечной целью кругооборота капитала является получение прибавочной стоимости собственником средств производства.

Для этого на первой стадии происходит инвестирование денежных средств для приобретения необходимых факторов производства, выступающих в форме постоянного и переменного капиталов. Раскрывая источник появления прибавочной стоимости, представляющей собой неоплаченный труд рабочих, Маркс одновременно формулирует и общие закономерности процесса производства, указывая, что рабочие и средства производства всегда остаются его факторами, и при

авансировании денежных средств необходимо соблюдать качественную и количественную пропорции. Качественная пропорция состоит в том, что «денежная сумма разделяется на две части, — пишет Маркс, — одна из них идет на покупку рабочей силы, а другая — на покупку средств производства. Эти два ряда покупок имеют место на совершенно различных рынках: один — на собственном товарном рынке, другой — на рынке труда». Количественная пропорция состоит в определенном соотношении между количеством средств производства и массой живого труда, способного привести его в действие.

«Если бы налицо не было достаточно средств производства, то избыточный груд, который получает в свое распоряжение покупатель, не нашел бы себе применения. Если бы налицо было больше средств производства, чем труда, имеющегося в распоряжении покупателя, то они остались бы ненасыщенным трудом, не превратились бы в продукт», — подчеркивает важность количественного соотношения между факторами производства К. Маркс.

Таким образом, в свете учения К. Маркса процесс инвестирования на уровне отдельного предприятия состоит в приобретении, в определенной количественной и качественной пропорции, средств производства и рабочей силы с целью получения собственником предприятия прибавочной стоимости.

Рассматривая процесс индивидуального кругооборота капитала, Маркс предполагает, что на соответствующих рынках имеются в наличии и средства производства и рабочая сила, и потому масштабы инвестирования зависят лишь от размеров денежного капитала, имеющегося в наличии у собственника предприятия.

Значительным вкладом в теорию воспроизводства является определение Марксом усло-

вий реализации всего общественного продукта, произведенного в рамках национального хозяйства. Поскольку результатом развития инвестиционных процессов является приращение общественного продукта, то выделенные К. Марксом условия представляется целесообразным использовать для исследования закономерностей инвестиционного процесса на макроэкономическом уровне.

Итак, чтобы процесс инвестирования состоялся, общественный продукт должен иметь определенную натурально-вещественную структуру, представленную средствами производства и предметами потребления. Отрасли, производящие средства производства, Маркс называет 1-м подразделением общественного производства, а предметы потребления — 2-м подразделением. «Пока мы рассматриваем производство стоимости и стоимость продукта капитала с точки зрения индивидуального капитала, для нашего анализа натуральная форма товарного продукта была совершенно безразлична — пишет Маркс. Но этот чисто формальный прием изложения недостаточен, если мы рассматриваем весь общественный капитал...».

Маркс формулирует и количественно определяет соотношение между стоимостной и натурально-вещественной структурой общественного продукта, называя это условиями его реализации. Если воспроизводство носит простой характер, то стоимость продукта первого подразделения должна быть равна стоимости средств производства, потребленных в обоих подразделениях.

Стоимостная структура первого подразделения — это не что иное, как предложение произведенных средств производства в денежном выражении. Отсюда можно сделать вывод, что если предложение средств производства удовлетворяет

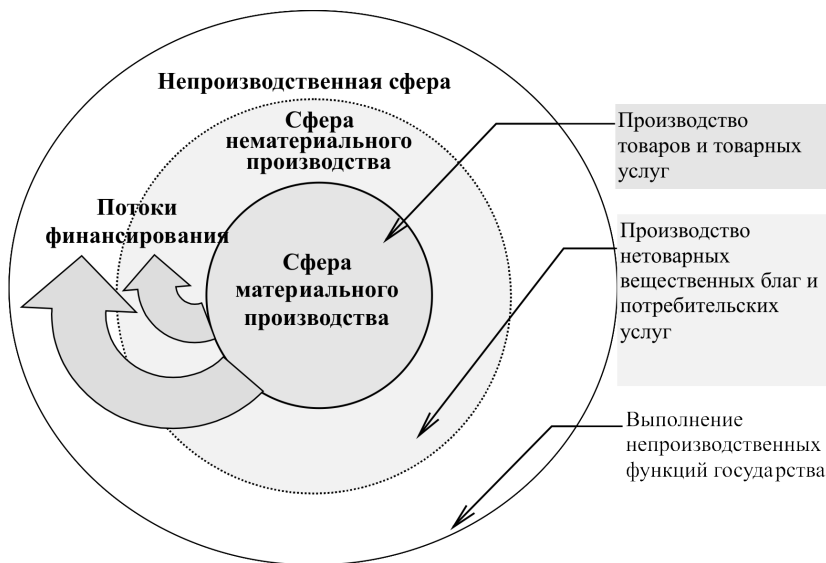


Рис. 1. Воспроизводственные структуры экономики

спрос, равный сумме амортизационных отчислений, то в следующем производственном цикле масштабы производства будут неизменными. Аналогичным способом определяются условия расширенного и суженного воспроизводства.

Выделенные закономерности определяют развитие инвестиционных процессов в экономике и представляют собой основу теории воспроизводства капитальных вложений в экономике.

Обобщая накопленный отечественный и зарубежный опыт, в процессе расширенного (с инвестициями) воспроизводства в условиях регулируемой рыночной экономики современные исследователи выделяют семь функциональных капиталов совокупного национального капитала: индустриальный, торговый, кредитный, депозитный, страховой, посреднический и спекулятивный. Они образуют структуру общественного капитала. Воспроизводятся и все факторы общественного производства в качестве органичных частей общественного капитала, как самовозрастающей стоимости, как стержня и животворящей силы любой экономической системы, базирующейся на потенциале свободных рыночных сил, обмене продуктами, деятельностью, функциями.

В условиях рыночной экономики только товарное производство представляет материальную основу – материальное производство, предоставляющее реальный экономический базис для всех других нетоварных структур, сфер и секторов общественного производства.

Все другие виды производственной деятельности, связанные с производством нетоварных материально-вещественных и духовных благ (просвещение, образование, культура, искусство и др.), представляют нематериальное производство, социальную сферу, социальные издержки совокупного капитала, финансируемые в основном из бюджета, за счет налогообложения фонда заработной платы хозяйствующих субъектов.

Непроизводственные сферы общественной жизни и деятельности (безопасность, государственное управление, юстиция и др.) представляют непроизводственные деятельности осуществляющие себя в соответствующих отраслях и секторах непроизводственной сферы (non-productive sphere), экономической системы. Деятельность в этой сфере легитимна, социально полезна, общественно значима и почетна однако она лишена отмеченных признаков, присущих непосредственной производственной деятельности, в сферах материального (товарного) и нематериального (нетоварного) производства и представляет собой непроизводственные издержки совокупного капитала, также финансируемые из бюджета за счет налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов.

Ценность услуг отраслей непроизводственной сферы всегда равна финансовым затратам. И если в обществе есть проблемы с обеспечением какого-то вида безопасности (например, жизнедеятельности) оно всегда должно изыскивать дополнительные финансовые ресурсы в пределах налогооблагаемой прибыли хозяйствующих субъектов, сопоставляя дополнительные издержки финансирования с приращением выгоды, получаемой от приращения финансирования. При этом должны приниматься во внимание все ухудшения функционирования отраслей непроизводственной сферы при уменьшении их финансирования.

Концепция воспроизводства капитала, сформулированная В.А. Яковлевым, базируется на семи леммах. Воспроизводственные леммы целостной системы трансформирующейся рыночной экономики определяют идеологию, производственный смысл и логику производственных отношений форм, механизмов их целостной системы, а также всей системы хозяйственного регулирования в условиях переходной рыночной экономики.

Обобщенно данную концепцию можно представить в виде следующей схемы (рис. 2). На основе воспроизводственных лемм Яковлев В.А. предлагает модель производственной функции совокупного капитала K_0 , учитывающую структуру общественного капитала и факторы, определяющие воспроизводство национального дохода. В этой модели национальный доход определяется как интегральный дивиденд

совокупного национального капитала компаний и его производственных факторов:

$$Y_t = A_{0t} \cdot K_{t-1}^\alpha \cdot K_{gt-1}^\beta \cdot K_{pt-1}^\omega \cdot K_{dt-1}^\pi \cdot K_{et-1}^\varphi \cdot K_{it-1}^\tau \cdot K_{ht-1}^\gamma$$

(1.8)

где Y_t - национальный доход в году t ;

A_{0t} - технологически обусловленный уровень производства независимый от выделенных капиталов-факторов;

t - время.

Капиталы-факторы совокупного капитала (K^o):

K_{t-1} - частный капитал к концу периода $t-1$;

K_{gt-1} - государственный капитал к концу периода $t-1$;

K_{pt-1} - общественный капитал к концу периода $t-1$;

K_{dt-1} - личный материальный и нематериальный (духовный человеческий) капитал к концу периода $t-1$;

K_{et-1} - природный капитал;

K_{it-1} - институциональный капитал;

K_{ht-1} - капитал домохозяйств;

$\alpha, \beta, \omega, \tau, \varphi, \pi, \gamma$ - статистические параметры модели.

При такой постановке модели все отмеченные виды капиталов-факторов учитывают действие научно-технического прогресса на развитие экономики.

Логическим дополнением данной воспроизводственной теории является подход Г. Зинченко, основанный на взаимосвязи процессов воспроизводства капитала и индикаторов инновационного развития национальной экономики. Исследования роли капитала в обеспечении темпов экономического роста позволили автору выделить типы национального развития: расширенное интенсивное воспроизводство, суженное интенсивное воспроизводство, расширенное деградирующее воспроизводство, суженное деградирующее воспроизводство, простое экстенсивное воспроизводство, расширенное экстенсивное воспроизводство, суженное интен-

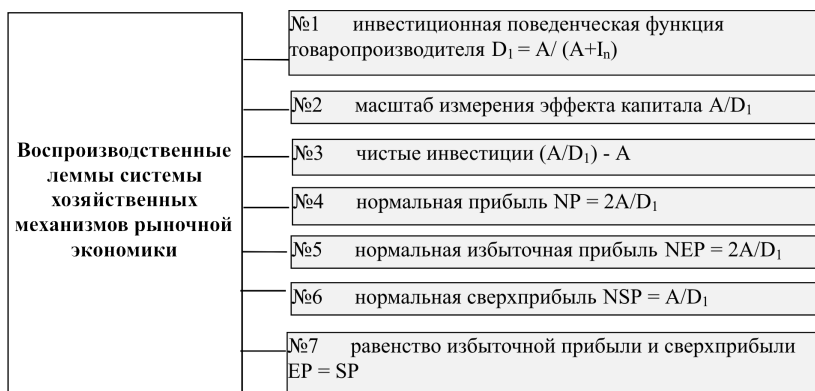


Рис. 2.

сивное воспроизводство, простое интенсивное воспроизводство, простое регрессивное воспроизводство, суженное экстенсивное воспроизводство. При этом им оценены траектории развития национальных экономик, заключающихся в следующем:

1. траектория кризисного развития характеризуется опережающими темпами роста товарного и производительного капитала, ускорением оборота национального капитала.

2. траектория экстенсивного развития характеризуется стабильной стоимостной структурой, а также скоростью оборота товарного и производительного капитала.

3. траектория устойчивого развития характеризуется опережающими темпами роста товарного и производительного капитала, замедлением оборота национального капитала

Модель инновационного воспроизводства естественным образом вытекает из числовых схем К. Маркса в результате необходимого и естественного их преобразования под потребности практики управления и отличается от них следующим:

– в числовых схемах К. Маркса приведено только одностороннее отражение технического прогресса в форме изменения органического строения капитала, что явно недостаточно для приближения к реальной экономике;

– процесс сбалансированного расширенного воспроиз-

водства в числовых схемах выводится в единственную траекторию развития производства при числе подразделений производства больше двух;

– существенно ограничена возможность включения в схемы К. Маркса реальных инструментов и параметров нормативно-правового поля общественного воспроизводства,

– в процесс воспроизводства К. Маркса не включен реальный оборот активного компонента ротора капитала – скорость оборота переменного капитала [1].

Исследуя возможности управления воспроизводством основного капитала, нельзя не рассмотреть модели управления инвестиционным процессом, которые прямо или косвенно затрагивают рассматриваемую проблему.

Наиболее простая модель предложена Е. Домаром, в конце 1940-х гг. Технология производства представлена в ней производственной функцией Леонтьева с постоянной предельной производительностью капитала. В модели Домара, при инвестиционном лаге равным нулю, увеличить темпы прироста инвестиций может лишь рост нормы сбережений. Согласно теории Е. Домара существует равновесный темп прироста реального дохода в экономике, при котором полностью используются имеющиеся производственные мощности. Он (прирост) прямо пропорционален норме сбереже-

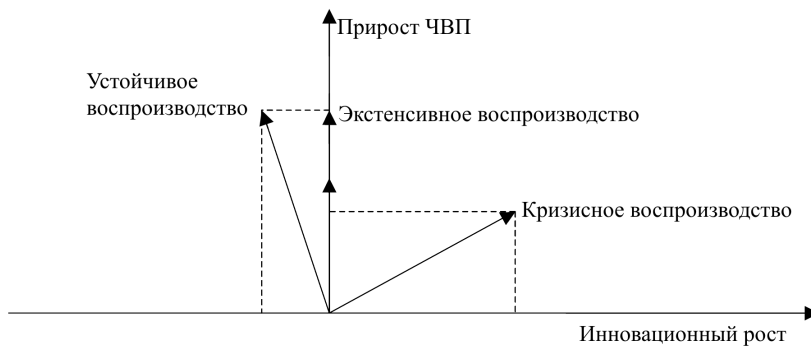


Рис. 3.

ний и предельной производительности капитала. Инвестиции и доход растут с одинаковым постоянным во времени темпом. Модель Е. Домара — попытка расширить условия краткосрочного кейнсианского равновесия на более длительный период и выяснить, какими будут эти условия для развивающейся системы. Воспроизводство основного капитала в этом случае может быть рассмотрено только как результат увеличения нормы сбережений и последующей их трансформации в инвестиции, что ограничивает возможности принятия управленческих решений в социально-экономических системах различного уровня.

Р.Ф. Харрод построил специальную модель экономического роста, включив в неё экзогенную функцию инвестиций (в отличие от экзогенно заданных инвестиций у Домара), на основе принципа акселератора и ожиданий предпринимателей (предпосылки модели Харрода остаются теми же, что и в модели Домара). Согласно принципу акселератора любой рост (сокращение) дохода вызывает рост (сокращение) капиталовложений, пропорциональный изменению дохода. Если гарантированный темп роста, удовлетворяющий предпринимателей, выше естественного, вследствие недостатка трудовых ресурсов фактический темп окажется ниже гарантированного: производители будут разочарованы в своих ожиданиях, снизят объём выпуска и инвестиции. В результате система будет находиться в состоянии

депрессии. Если гарантированный темп роста меньше естественного, то фактический темп может превысить гарантированный, поскольку избыток трудовых ресурсов позволяет увеличить инвестиции. Социально-экономическая система будет переживать бум. Фактический темп роста может быть также равен гарантированному; тогда экономика будет развиваться в условиях динамического равновесия, вполне удовлетворяющих предпринимателей, но при наличии вынужденной безработицы.

Определяющий фактор экономического роста и его темпов, по мнению неокейнсианцев, рост инвестиций. Инвестиции играют важную роль: способствуют росту национального дохода; увеличивают производственные мощности. В свою очередь, рост дохода способствует увеличению занятости. Поскольку инвестиции увеличивают производственные мощности, постольку рост дохода должен быть достаточным, чтобы уравновесить увеличивающиеся производственные возможности общества, не допуская возникновения недогрузки предприятий и безработицы.

Неоклассические модели преодолели ограничения кейнсианских моделей и позволяли точнее описать особенности макроэкономических процессов. Р.Солоу показал, что неустойчивость динамического равновесия в кейнсианских моделях была следствием неважно-заменимости факторов производства. Вместо функции Леонтьева он использовал в своей модели производственную

функцию Кобба—Дугласа, в которой труд и капитал субституты. Другими предпосылками анализа в модели Солоу являются: убывающая предельная производительность капитала, постоянная отдача от масштаба, постоянная норма выбытия, отсутствие инвестиционных лагов.

Необходимое условие равновесия социально-экономической системы — равенство совокупного спроса и предложения. Предложение описывается производственной функцией с постоянной отдачей от масштаба. Совокупный спрос в модели Солоу определяется инвестициями и потреблением. Доход делится между потреблением и сбережениями в соответствии с нормой сбережения. В условиях равновесия инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу. Производственная функция определяет предложение на рынке товаров, а накопление капитала — спрос на произведенный продукт. Динамика объёма выпуска зависит от объёма капитала. Объём капитала меняется под воздействием инвестиций и выбытия: инвестиции увеличивают запас капитала; выбытие — уменьшает.

Оптимальная норма накопления, соответствующая «золотому правилу» Э. Фелпса, обеспечивает равновесный экономический рост с максимальным уровнем потребления. Если экономика в исходном состоянии имеет запас капитала больший, чем следует по «золотому правилу», необходима программа по снижению нормы накопления. Эта программа обуславливает увеличение потребления и снижение инвестиций. При этом экономика выходит из состояния равновесия и вновь достигает его при пропорциях, соответствующих «золотому правилу». Если экономика в исходном состоянии имеет запас капитала меньше, необходима программа, направленная на повышение нормы сбережения. Эта программа первоначально приводит к

росту инвестиций и падению потребления. Но по мере накопления капитала с определенного момента потребление вновь начинает расти. В результате экономика достигает нового равновесия, но уже в соответствии с «золотым правилом», где потребление превышает исходный уровень. Данная программа обычно считается непопулярной в связи с наличием «переходного периода», характеризующегося падением потребления. Поэтому её принятие зависит от межвременных предпочтений политиков, их ориентации на краткосрочный или долгосрочный результат.

В последние десятилетия в инвестиционном процессе произошли большие изменения. По мере углубления обобществления производства и повышения уровня демократизации и социализации экономики возрастает значение макроэкономического характера инвестиций. Сегодня перераспределение инвестиционных ресурсов на уровне индивидуальных капиталов все больше дополняется и многократно усиливается межотраслевыми и межстрановыми переливами капиталов, осуществляемыми фирмами, финансовыми институтами, учреждениями государственного регулирования экономики. Этот перелив происходит за счет корпоративных, общенациональных и иностранных инвестиций. Такое движение капиталов - важнейшее условие функционирования и развития макроэкономического воспроизводства — предполагает широкую и целенаправленную поддержку государства, обеспечение приоритетных стратегических направлений развития российской экономики, что определяет формирование моделей управления инвестициями.

Большинство моделей управления инвестициями основываются на оценке и сравнении эффективности альтернативных проектов прогнозированием показателей эффективности инвестиций, отражающих

соотношение затрат и результатов применительно к интересам участников. К ним относятся индекс доходности, интегральный эффект от инвестиций, срок окупаемости и т.д. Эта группа моделей позволяет оценить состояние объекта инвестирования в текущий или прошлый момент времени. Использование их для управления воспроизводством основного капитала ограничивается неточностью и недостоверностью прогнозов, формирование которых основывается на выявлении тенденций изменения параметров оценки в прошлом, без учета вероятного влияния факторов внешней среды в будущем.

Другая группа моделей использует функции инвестиционного спроса. При этом решается задача – определить влияние инвестиций на темп экономического роста. Один из подходов к этой задаче – выявление эластичности национального дохода по объему вложенного капитала:

$$E = \frac{y_t - y_{t-1}}{y_t + y_{t-1}} \cdot \frac{I_t + I_{t-1}}{I_t - I_{t-1}}, \quad (1)$$

где E – эластичность национального дохода по капиталу;

y_t, y_{t-1} – национальный доход в периоды времени t и $t-1$ соответственно;

I_t, I_{t-1} – объем капитальных вложений в периоды времени t и $t-1$ соответственно.

Такая модель дает представление о том, в каких масштабах необходимо стимулировать инвестиции, чтобы достичь желаемых темпов экономического роста. Использование свойства эластичности позволяет быстро и легко определить изменение одного фактора от другого. Но при этом в анализе не участвуют ни другие факторы, ни внешняя среда, что ставит под сомнение адекватность получаемых результатов и возможность применения модели для реального, а не теоретического управления экономическими процессами.

Следующая из наиболее известных экономических моде-

лей оценки инвестиций выглядит так [2, 3]:

$$\Delta I = b(\beta * x_t - \lambda * K_t), \quad (2)$$

где ΔI – изменение объема инвестиций в прогнозируемом периоде по сравнению с предыдущим;

K_t – объем основного капитала в периоде t ;

I – фактор мощности, указывающий предельную степень использования оборудования в период времени t ;

$\beta * x_t$ – количество капитала, необходимого для производства данного объема продукции (x_t) той мощностью, которая имеется в период t при ее предельном использовании;

β – расчетный параметр уравнения.

Эта модель учитывает неиспользованные производственные мощности. Если имеются незагруженные ресурсы, прирост продукции будет удовлетворяться за счет вовлечения неиспользованных производственных мощностей. Когда степень использования мощностей достигнет IK , для обеспечения дальнейшего роста объема выпускаемой продукции потребуются ΔI инвестиций. Данную модель, исходя из входных параметров, целесообразно использовать в рамках предприятия или проекта, поскольку объективно, полно и своевременно отразить работу производственных мощностей в рамках отрасли или региона практически невозможно. Это связано процессом сбора и обработки информации, который в данном случае вносит в модель период упреждения, увеличенный как минимум на один год.

Для управления объемом инвестиций на уровне предприятия, корпорации, конгломерата используется следующая модель [3]:

$$, \quad (3)$$

где I_{t+1} – валовый объем инвестиций в периоде $t+1$;

S_t – объем сбережений в экономике;

ΔP_t – изменение уровня прибыли;

ΔK_t – приращение запаса капитала;

ΔQ_t – изменение уровня выпускаемой продукции;

a, b, c, d – параметры уравнения, рассчитываемые для каждого предприятия отдельно.

Эта модель основывается на макроэкономических факторах, определяющих предпочтение инвестора. Основной акцент делается на экономические составляющие. Такой подход сужает сферу применения рассматриваемой модели, поскольку позволяет получить лишь приблизительный результат без учета факторов социально-политического и экологического характера.

Необходимый объем инвестиций для предприятия может быть определен на основе следующей зависимости [2, 3]:

$$I_t = a_1 * (y_t)^{a_2} * (P_t)^{a_3} * e^{a_4 T}, \quad (4)$$

где I_t – требуемая величина вкладываемого капитала;

y_t – желаемый объем производства;

P_t – ожидаемый уровень цен на производимую продукцию;

T – переменная научно-технического прогресса,

a_1, a_2, a_3, a_4 – расчетные параметры модели.

Модель, на основе взаимосвязи НТП и объема производства отражает инновационную составляющую инвестиционного процесса. Ее применение ограничивается тем фактом, что результатом является не ожидаемый, а требуемый объем инвестиций. Поэтому эту модель целесообразно применять при обосновании бизнес-планов и планов экономического развития.

В управлении инвестициями часто используются модели прогнозирования эффективности инвестиций. Как правило, они разрабатываются для сравнения альтернативных проектов, в макроэкономике их использование крайне редко, единично. В [4] предложена следующая модель оценки эффективности инвестиций в открытой экономике:

$$\Psi = \frac{\partial y}{\partial I} = \frac{1}{1 + m(1 + \beta) - n(1 + \alpha) - (1 - S)(a - \theta)}, \quad (1.5)$$

где y – мультипликатор инвестиций в открытой экономике;

S – норма инвестирования;

θ – средняя ставка налоговых отчислений;

α – соотношение между объемом экспорта капитала и объемом экспорта товаров и услуг;

β – аналогичное соотношение по импорту;

m, n – показатели импортной и экспортной квоты соответственно;

y – валовая внутренняя продукция;

T – сумма налоговых поступлений;

I – объем инвестиций в открытой экономике.

Данная модель служит для оценки и анализа открытости экономики и степени интегрированности в международное разделение труда. Сфера ее применения мировая экономика, что ограничивает ее использование на более низких уровнях экономических отношений. Факторы, входящие в модель, носят исключительно экономический характер, что позволяет адекватно интерпретировать получаемые результаты лишь при неизменности социально-политических отношений. Такое ограничение в реальной жизни невозможно осуществить, поэтому использование модели прогнозирования инвестиционных процессов в будущем невозможно; сфера ее применения — лишь сравнение альтернативных объектов.

Для анализа развития экономики России использовалась эконометрическая модель следующего типа [5]:

$$I_{t+1} = 22,222 y_t + 7,778 DZ_{t-2} - 130,222 t - 81,311, \quad (1.6)$$

где I_{t+1} – объем инвестиций в прогнозируемом периоде t+1;

y_t – объем промышленного производства в периоде t;

DZ_{t-2} – просроченная дебиторская задолженность в пери-

оде t-2;

t – период времени.

Модель дает оценку будущему объему вложенных средств в экономику России и может быть использована для регулирования темпов экономического роста. Главные достоинства такого подхода — простота и доступность информации для получения результата, но при этом не учитываются факторы социально-политического характера, в значительной мере определяющие предпочтения инвесторов, следовательно, будущий объем инвестиций. Учитывая это, применять данную модель целесообразно для прикидочных расчетов с последующим их уточнением.

Таким образом, существующие теории управления воспроизводством капитальных вложений взаимно дополняют друг друга, однако, не позволяют разработать такой механизм активизации инвестиционной деятельности, который при достаточной простоте обработке исходной информации и принятия решений обеспечивал бы эффективное развитие социально-экономических систем.

Литература

1. Зинченко Г. Методология исчисления тренда производительности конкретного труда (методические рекомендации бизнесменам и руководителям федеральных и региональных экономических ведомств) // Инвестиции в России, № 2, 2008
2. Прогнозирование капиталистической экономики. Проблемы методологии. / под ред. Шапиро А.М. – М.: Мысль, 1970.
3. B.G. Hickman Investment Demand and U.S. Economic Growth, Washington, 1965.
4. Балацкий Е.В. Эффективность инвестиций в открытой экономике // Мировая экономика и международные отношения, 1996. № 1, с. 40 – 49.
5. Мешимбаева А. Проблема эконометрического моделирования развития экономики России в период реформ. // Вопросы статистики, 1998, № 10, с. 14–18.

Анализ и оценка воспроизводства оборотного капитала в современных условиях

Данилина Елена Ивановна,
канд. экон. н., доц.
Российский Государственный
Университет Туризма и Сервиса

Показана роль оборотного капитала в переводе российской экономики на инновационный путь развития. Дан анализ их эффективности в основных видах экономической деятельности и по национальному хозяйству в целом. Отражены положительные тенденции их использования и имеющиеся резервы. Внесены рекомендации по их освоению

В национальном хозяйстве, начиная с 1993 года, наблюдалась четкая тенденция снижения рентабельности продукции (услуг) (4). Причем если рентабельность продукции сельского хозяйства в 1993 году равнялась 31,64%, то в дальнейшем она стала убыточной, уровень которой возрастал с 1994 по 1998 год. Указанная понижающая тенденция рентабельности продукции в национальном хозяйстве и по анализируемым видам экономической деятельности была приостановлена в 1999 - 2000 годах, когда указанный показатель увеличился, однако не достиг уровня рентабельности 1993 года. Исключением были услуги предприятий транспорта, рентабельность которых в 1999 году превзошла уровень 1993 года. Однако в дальнейшем вновь возобновилась понижающая тенденция вплоть до настоящего времени. При этом не был превзойден или хотя бы достигнут уровень рентабельности 1993 года. Исключение составляет рентабельность услуг связи, которая за весь анализируемый период имела устойчиво высокий уровень и не была подвержена спадам. Аналогичное положение наблюдается и при анализе показателя рентабельности активов с той лишь разницей, что повышение этого показателя в 1999 - 2000 годах было менее выраженным, а различия в уровне этого показателя в последующие годы против 1993 года еще более значительными.

Складывающийся уровень эффективности производства в значительной степени зависел от состояния оборотного капитала (3). Его влияние было отрицательным в первой половине анализируемого периода и более положительным - во второй, хотя и недостаточным, чтобы переломить сложившуюся динамику эффективности производства. Вместе с тем в целом за анализируемый период имела место положительная тенденция, когда наблюдалось ежегодное ускорение оборачиваемости по сравнению с предыдущим годом.

Отрицательное влияние на эффективность использования оборотного капитала оказало систематическое снижение доли собственных средств при некоторых колебаниях в отдельные годы. Причем коэффициент обеспеченности собственными средствами стал отрицательным в национальном хозяйстве, в промышленности, строительстве, начиная с 1996 года до настоящего времени, а на предприятиях транспорта - с 1997 года и связи - с 1998 года. Причем большинство предприятий вообще утратили собственные средства, что имеет негативные последствия для экономической грамотности осуществления хозяйственной деятельности в современных условиях.

В экономической литературе широко освещались причины массового замещения собственных средств заемными. (1,3) Среди этих причин выделяют низкий уровень рентабельности и большую долю убыточных предприятий, а также высокий уровень налогообложения прибыли, вследствие чего она перестала быть реальным источником пополнения собственных средств. В этом же направлении действует и наличие инфляционного фактора. При этом инфляция увеличивает налогооблагаемую базу и поступление средств в бюджет. Среди других причин преобладания заемных средств называют заниженные требования к величине собственных средств установленной в размере 10%. Ограничены возмож-

ности предприятий по увеличению доли собственного капитала за счет уставного капитала в связи с незаинтересованностью в этом собственников по причине большей эффективности кредитных вложений по сравнению с акционерным капиталом, что выражается в эффекте финансового рычага.

В свете изложенного заслуживают внимания предложения по совершенствованию воспроизводства оборотного капитала в направлении увеличения в его составе доли собственных средств в размере 30 – 50% от его общей суммы, направляя на эти цели часть инфляционной прибыли, а также введение налоговых льгот при пополнении оборотного капитала за счет прибыли.

Другой показатель, характеризующий финансовое состояние хозяйствующих субъектов, коэффициент автономии по национальному хозяйству имел большой уровень, а также меньший диапазон колебаний. Это свидетельствует о том, что по общей величине средств, включая их вложения в основные фонды, товаропроизводители в целом по национальному хозяйству имеют гораздо большую независимость от кредиторов, что следует рассматривать как явление положительное. Вместе с тем его значение, по нашему мнению, не следует преувеличивать, поскольку оно произошло в значительной степени по причине увеличения основных фондов вследствие их неоднократных переоценок в девяностых годах прошлого века. В свете изложенного можно сделать вывод о том, что в дальнейшем в целях установления оптимальных пропорций между заемными и собственными средствами и на этой основе повышения эффективности производства предпочтение должно отдаваться увеличению доли последних за счет собственных источников.

Кроме того, в национальном хозяйстве коэффициент автономии имел тенденции к сниже-

нию, когда его значение во второй половине анализируемого периода было ниже, чем в первой. Аналогичное положение имело место и в других видах экономической деятельности.

Обращает на себя внимание тот факт, что при минимальном, а в последние годы и при отрицательном значении коэффициента собственных средств, коэффициент текущей ликвидности имел более удовлетворительные значения. Вместе с тем угрожающее положение создавалось в те годы, когда этот показатель снижался до уровня 100% и ниже, что выражалось в кризисе неплатежей. Это было в национальном хозяйстве и в промышленности в 1996 – 99 годах, в сельском хозяйстве в 1998 - 2000 годах; в строительстве с 1996 по 2003 год; в транспорте с 1996 по 1998 год и по предприятиям связи в 2002 и 2004 году. При этом следует иметь в виду, что приведенные данные являются средними по рассматриваемым видам деятельности, тогда как в разрезе отдельных предприятий многие из них находились в предкризисном и кризисном состоянии не только в указанные, но и в другие годы анализируемого периода.

Поддержание приемлемого уровня платежеспособности и выход из платёжного кризиса осуществлялось путем привлечения в оборот средств из заемных источников и прежде всего кредиторской задолженности. Как в национальном хозяйстве в целом, так и по отдельным видам экономической деятельности наблюдалось значительное ежегодное наращивание кредиторской задолженности, особенно в первой половине анализируемого периода с последующим сокращением темпа нарастания. Одновременно в первые годы просроченная кредиторская задолженность нарастала опережающими темпами. К положительной тенденции следует отнести ее ежегодное уменьшение в абсолютных размерах в целом и в промыш-

ленности начиная с 2001 года до настоящего времени, а в сельском хозяйстве, строительстве, транспорте и связи – с 2002 года.

Исключение составляют предприятия строительства, в которых ее доля составляет более три четверти. Положительное явление состоит в снижении удельного веса кредиторской задолженности и увеличении кредитов и займов за весь анализируемый период. Причем это имело место, как по национальному хозяйству, так и по анализируемым видам экономической деятельности.

К негативным тенденциям следует отнести минимальную долю кредитов и займов и преобладающий удельный вес кредиторской задолженности в общей просроченной суммарной задолженности. Исключения составляют предприятия связи, где в среднем по отрасли задолженность по кредитам и займам достигает до одной трети общей просроченной задолженности. Причем она имеет слабую тенденцию к росту в национальном хозяйстве, промышленности, транспорте и связи и наоборот тенденцию к снижению в сельском хозяйстве. В строительстве эта задолженность по кредитам и займам не имела постоянной ярко выраженной тенденции, когда с 1995 по 1999 года устойчиво снижалась, а с 2000 по 2003 год – устойчиво повышалась.

О неблагоприятном положении дел с платежами можно судить о превышении кредиторской задолженности над дебиторской. Указанное превышение во всех анализируемых объектах росло высокими темпами, особенно в первой половине анализируемого периода. Во второй половине темп нарастания снизился, а затем указанное превышение стало сокращаться ежегодно против предыдущих лет в национальном хозяйстве, сельском хозяйстве, строительстве начиная с 2003 года; в промышленнос-

ти и связи – с 2004 года. На предприятиях транспорта такое положение было только в 2003 и 2005 годах.

В первой половине анализируемого периода одновременно с ростом превышения кредиторской задолженности над дебиторской увеличилась и доля этого превышения относительно общей суммы дебиторской задолженности. В наибольшей степени это имело место в сельском хозяйстве, где указанный показатель в разы превышал сумму дебиторской задолженности. Одновременно стало наблюдаться его снижение в национальном хозяйстве, начиная с 2001 года; в промышленности, строительстве и транспорте и связи с 2003 года, а в сельском хозяйстве – с 2004 года. Вместе с тем следует отметить, что с 2005 года и до настоящего времени удельный вес превышения кредиторской задолженности над дебиторской в общей ее сумме выше уровня начала перестроенного периода в сельском хозяйстве, строительстве, транспорте и связи, что не создает благоприятных условий для эффективного использования оборотного капитала. Одновременно в национальном хозяйстве и промышленности этот показатель находится на уровне или ниже начала анализируемого периода.

Об эффективности воспроизводства оборотного капитала в первом приближении можно судить по темпам его роста в сравнении с темпами роста конечных результатов и прежде всего валового внутреннего продукта. Его опережающие темпы роста будут свидетельствовать о более эффективном использовании оборотного капитала и наоборот. Поскольку оборотный капитал не учитывается в сопоставимых ценах, то его сравнение с ВВП, проведем в текущих, фактически сложившихся ценах.

Анализ статистических данных показывает, что в национальном хозяйстве оборотный

капитал во второй половине анализируемого периода использовался более эффективно, поскольку в сравнении с ним ВВП в текущих ценах рос опережающими темпами. Обратное положение наблюдается в первой половине анализируемого периода, до 1998 года включительно, когда такими темпами рос оборотный капитал. Причем указанные закономерности были характерными как для оборотного капитала на конец года, так и в среднегодовом исчислении. Примерно такое же положение с некоторыми отклонениями в отдельные годы наблюдается в анализируемых видах экономической деятельности, в том числе в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте и связи.

Складывающееся соотношение между основными фондами и ВВП оказывает соответствующее влияние и на эффективность использования оборотного капитала, поскольку в их формировании участвуют амортизационные отчисления основных фондов, а также заработная плата, в которой отражается участие трудовых ресурсов.

На основании изложенного можно сделать вывод, что в целом по национальному хозяйству соотношение между указанными категориями создавало благоприятные условия эффективного использования оборотного капитала во второй половине анализируемого периода, а именно с 1999 года и до настоящего времени и наоборот – неблагоприятные в первой половине – с 1991 по 1998 год. Аналогичное положение имеет место и в анализируемых видах деятельности, в том числе в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте и связи.

Иное положение складывается между темпами роста основных фондов и оборотных средств в текущих ценах, вследствие различного порядка учета их величин инфляционно-

го процесса. Так, по национальному хозяйству на начало 1993 года против предыдущего года основные фонды возросли в 20,9 раза, а на начало 1994 года – в 27,5 раза. Аналогичное положение имело место во всех анализируемых видах деятельности. Вторая менее выраженная волна инфляции применительно к основным фондам имела место после дефолта 1998 года и получила отражение по национальному хозяйству и по транспорту и связи, начиная с начала 2000 года, по промышленности, а также в меньшей степени по строительству – с начала 2001 года. В указанный период инфляция применительно к основным фондам в сельском хозяйстве была менее выраженной, что объясняется более высокими темпами инфляции в 1993-94 годах в этой сфере, превышающими средний сложившийся уровень по национальному хозяйству. Анализ инвестиций в основной капитал по всем анализируемым объектам показывает наличие тех же тенденций, что и в основных фондах с ярко выраженными пиками инфляции в 1993 году, а также в 1999 – 2000 годах.

Что касается использования трудовых ресурсов, то в целом по стране в период с 1991 по 1998 год наблюдалось ежегодное снижение среднегодовой численности работников занятых в экономике темпами более низкими по сравнению с ВВП, а начиная с 1999 года до настоящего времени имело место их ежегодное повышение, но также более низкими темпами относительно ВВП. Давая оценку сложившимся тенденциям можно констатировать, что в каждом последующем году первого периода требовалось больше трудовых ресурсов на единицу ВВП или сопровождалось необоснованным содержанием излишней численности работников, что отрицательно влияло на эффективность использования оборотных средств. Во втором периоде

для создания ВВП требовалось относительно меньше трудовых ресурсов, что способствовало снижению величины оборотных средств и повышению их эффективности. Вместе с тем, следует отметить, что более низкие темпы роста трудовых ресурсов по сравнению с ВВП могут оказать сдерживающее влияние на повышение эффективности производства в целом и оборотных средств в частности, если они не подкрепляются ростом производительности труда или увеличением отработанного времени. Во всех анализируемых видах деятельности имела место аналогичная тенденция в использовании численности занятых работников.

Таким образом, на основе изложенного можно утверждать, что в национальном хозяйстве страны и в отдельных сферах материального производства имели место диспропорции между отдельными факторами производства, что отрицательно влияло на эффективность использования оборотного капитала. Вместе с тем соотношение между ними во второй половине анализируемого периода было более благоприятным для ускорения его оборачиваемости. Повышение эффективности использования оборотного капитала во второй половине анализируемого периода происходило в условиях систематического роста стоимости факторов производства, что свидетельствует об использовании в основном экстенсивных факторов расширенного воспроизводства.

В этой связи основные резервы дальнейшего повышения эффективности производства заключаются в оптимизации факторов производства, вследствие чего представляет интерес структура оборотного капитала и динамика их отдельных элементов, а также источников их покрытия. Именно по структуре оборотного капитала можно характеризовать степень сбалансированности воспроизводственного процесса и

эффективности процесса воспроизводства (2).

Анализ статистических данных показывает, что структуру оборотного капитала нельзя признать рациональной, поскольку имеется несоответствие между материальной и стоимостной их составными частями, а также находящимися в сфере производства и сфере обращения. В анализируемом периоде преобладающая доля средств по анализируемым объектам находилась в стоимостной форме и в сфере обращения, тогда как их нахождение в материальной форме и в сфере производства создает более благоприятные условия для их эффективного использования. Причем наблюдается тенденция сокращения их участия в обслуживании материальной и в росте стоимостной сферы и, соответственно, в увеличении их доли в сфере обращения и уменьшении в сфере производства.

Несмотря на имеющуюся тенденцию сокращения производственных запасов в большинстве видов деятельности, их сравнение с незавершенным производством, которое также осуществляет функцию непрерывности производственного цикла, показывает, что имеются резервы дальнейшего их снижения. Причем в отдельных видах деятельности доля средств в производственных запасах существенно превышает их вложения в незавершенное производство.

Нерациональность сложившейся структуры оборотного капитала характеризуется большим удельным весом в оборотных активах статьи «Средства в расчетах и прочие средства», а также тенденцией их увеличения в отдельных сферах деятельности. Так в национальном хозяйстве за анализируемый период доля средств по этой статье увеличилась с 49,7% до 56,7%, в промышленности с 50,8% до 57,7%, и снизилась в строительстве с 65,0% до 62,9%; на транспорте с 67,5% до 60,7%; на предприятиях свя-

зи с 50,3% до 47,9% и в сельском хозяйстве с 27,9% до 27,8%. Наличие прочих средств по этой статье также характеризует негативные тенденции в деятельности предприятий, поскольку в них отражаются результаты расчетов по возмещению материальных потерь, недостачи и убытки от поврежденных ценностей, а также не реализованная и возвращенная готовая продукция и т.д.

Во всех анализируемых объектах высокими темпами происходило наращивание дебиторской задолженности, особенно в первой половине анализируемого периода с последующим их затуханием - во второй. Причем зачастую увеличение просроченной дебиторской задолженности происходило более высокими темпами по сравнению с наращиванием ее общей суммы.

Все это создает сбой в осуществлении процесса кругооборота, порождает неплатежи и отрицательно влияет на эффективность воспроизводства оборотного капитала.

К положительной тенденции следует отнести уменьшение темпов нарастания просроченной дебиторской задолженности. Причем в отдельные годы ее размер в абсолютном выражении был меньше предыдущих лет. В национальном хозяйстве это имело место с 2002 по 2004 год, в промышленности с 2001 по 2003 год, в строительстве с 2002 по 2005 и последующие годы, на предприятиях транспорта с 1999 по 2004 год и связи в 2000 году, а также в 2002, 2003 и 2005 годах. На предприятиях сельского хозяйства это было только в 2005 году и последующие годы.

К положительным факторам структуры оборотных активов следует отнести наличие статьи «Краткосрочные финансовые вложения», что, безусловно, объясняется внедрением рыночных методов ведения хозяйственной деятельности, поскольку в ее состав входят инвестиции предприятий вложен-

ные в различные общества, в ценные бумаги и т.д. Данная статья занимает относительно небольшой удельный вес, но отличается высокими темпами роста. Так, за анализируемый период доля средств по этой статье возросла в национальном хозяйстве с 1,0% до 13,0%; в промышленности с 1,1% до 12,4%; в сельском хозяйстве с 0,7% до 5,0%; в строительстве с 0,7% до 8,0%, на транспорте с 1,1% до 6,8% и в связи с 2,1% до 12,8%.

Специфическим элементом оборотного капитала являются денежные средства, с которых начинается и которыми заканчивается каждый кругооборот средств.

На основе анализа структуры оборотного капитала можно констатировать, что доля денежных средств в их составе не имела четко выраженной тенденции. Так за анализируемый период их удельный вес в национальном хозяйстве сократился с 8,6% до 7,1%; в промышленности с 8,4% до 5,0%; в сельском хозяйстве с 3,7% до 3,0%; в строительстве с 6,7% до 6,1%; на предприятиях связи с 38,0% до 21,3% и увеличился на предприятиях транспорта с 11,5% до 13,1% при наличии значительных колебаний, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения в разрезе отдельных лет.

Анализ отдельных элементов оборотного капитала по отдельным сферам кругооборота свидетельствует об отсутствии четко выраженной тенденции их изменения. В частности в отдельные годы имеют место опережающие темпы роста средств, находящиеся в сфере обращения, по сравнению с динамикой их общей величины, когда наблюдается нарастание средств по статьям «Готовая продукция и товары», а также «Средства в расчетах», что свидетельствует о недостатках в установлении их рациональной структуры. В другие годы имеет место обратная тенденция. В целом же такое положение ха-

рактеризует хаотичность и наличие недостатков в управлении оборотным капиталом и прежде всего в планировании по отдельным стадиям кругооборота, что отрицательно влияет на результаты его воспроизводства.

Поскольку в составе оборотного капитала находят отражение не только примененные, но и потребленные производственные ресурсы, представляет интерес анализ произведенных затрат. В национальном хозяйстве наибольший удельный вес занимает материальные затраты, в составе которых преобладают расходы на сырье и материалы. Примерно одинаковые доли в этой статье принадлежат топливу и энергии. Второе по значимости место в составе производственных затрат занимают расходы на оплату труда совместно с отчислениями на социальное страхование. Наименьшую долю занимают амортизационные отчисления. При анализе структуры необходимо обратить внимание на статью «Прочие затраты», которая в целом по национальному хозяйству в последние годы превосходит отчисления на заработную плату. По отдельным объектам затраты по этой статье были еще выше. Так, в последние годы по предприятиям транспорта прочие затраты достигают трети их общей величины и сопоставимы с величиной материальных затрат. На предприятиях добывающих отраслей промышленности и предприятиях связи прочие затраты примерно в два раза превышают материальные затраты и занимают, соответственно, более половины и более трети всех произведенных затрат. Поскольку в этой статье учитываются расходы, связанные с недостатками в хозяйственной деятельности, представляется целесообразным выделить их в качестве самостоятельной статьи в целях лучшего выявления резервов снижения непроизводительных расходов.

Следует отметить, что за рассматриваемый период произошли некоторые изменения в распределении произведенных затрат по отдельным статьям. Так, в целом по национальному хозяйству при наличии колебаний в отдельные годы имело место понижательная тенденция в отношении материальных затрат, доля которых снизилась с 66,4% в 1991 году до 53,3% в 2005 году. Аналогичная тенденция наблюдалась в промышленности, где их удельный вес снизился с 70,9 % в 1991 году до 27,6% в добывающих и до 68,7% в обрабатывающих отраслях промышленности. Одновременно происходило повышение прочих расходов при относительно устойчивом сохранении доли затрат на оплату труда и отчислений на социальное страхование. Тенденция повышения амортизационных отчислений имела место в первой половине анализируемого периода.

Наоборот структура произведенных затрат в сельском хозяйстве характеризуется ростом материальных затрат, в том числе за счет сырья, материалов и топлива при одновременном сокращении расходов на зарплату и социальное страхование, а также амортизационных отчислений при относительно устойчивой доле прочих затрат.

В структуре произведенных затрат в строительстве и на транспорте следует отметить тенденцию роста удельного веса материальных затрат, амортизационных отчислений и сокращения расходов на оплату труда, социальное страхование и сохранение прочих расходов примерно на постоянном уровне.

Произведенные затраты на предприятиях связи характеризуются высоким и устойчивым удельным весом прочих затрат, снижением доли расходов на заработную плату и амортизационных отчислений, а также неустойчивой тенденцией в отношении материальных затрат

и отчислений на социальное страхование. Последнее объясняется относительно небольшим периодом взятым для анализа, поскольку в этой отрасли данные по затратам публикуются только с 1998 года.

Наличие значительных колебаний в структуре произведенных затрат свидетельствует об имеющихся проблемах в вопросе пропорционального обеспечения воспроизводственного процесса различными факторами производства по всем анализируемым объектам.

Таким образом, оборотный капитал включает все элементы воспроизводственного процесса, вследствие чего уровень его использования оказывает влияние на повышение эффективности производства и на уровень платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий. В анализируемом периоде наблюдалась тенденция ускорения их оборачиваемости. При этом положительное влияние оказало соотношение между отдельными факторами производства. Однако повышение эффективности достигнуто в основном за счет использования экстенсивных факторов расширенного воспроизводства. Рентабель-

ность продукции и активов имели понижательную тенденцию, которая в последние годы была приостановлена, но не достигла уровня 1993 года. Систематически снижался уровень финансовой устойчивости и платежеспособности хозяйствующих субъектов. Собственные средства замещались заемными вплоть до их полной утраты, что приводило к кризису неплатежей в отдельные годы. Положительная тенденция состоит в снижении темпов наращивания кредиторской задолженности в последние годы.

Нельзя признать рациональной структуру оборотного капитала, вследствие несоответствия между материальной и стоимостной его частями, а также сокращения их участия в сфере производства и увеличения в сфере обращения. Значительный удельный вес занимают прочие расходы, включающие затраты связанные с недостатками в хозяйственной деятельности. В значительных объемах использовалась дебиторская задолженность, в том числе ее просроченная часть. К положительным тенденциям следует отнести сокращение ежегодных темпов ее нарастания, а также снижение доли про-

изводственных запасов, а также готовой продукции и товаров, отгруженных в анализируемых видах экономической деятельности. Вместе с тем отсутствует четко выраженная закономерность в структуре произведенных затрат и в динамике их отдельных элементов, что свидетельствует об имеющихся резервах повышения эффективности оборотного капитала, что следует учитывать при совершенствовании механизма его воспроизводства.

Литература

1. Давыдова, Л.В.; Ильминская, С.А. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. - М., 2006. - N 15. - С. 5-11
2. Одинцов Б.Е. «Обратные вычисления в формировании экономических решений» М., Финансы и статистика, 2004
3. Попова, Л.В.; Карапузова, И.А. Финансовое управление оборотным капиталом предприятий / Волгогр. гос. с.-х. акад. - Волгоград, 2006. - 173 с.
4. Российский статистический ежегодник (статистический сборник), М., Госкомстат России, <http://www.gks.ru/>

Формирование оптимального инвестиционного портфеля кредитной организации с использованием методов линейного программирования

А.В. Резников,
к.э.н., доцент
Хабаровской государственной
академии экономики и права

Рассмотрены вопросы формирования инвестиционного портфеля кредитной организации, отбора инвестиционных проектов и объектов с использованием методов линейного программирования.

The problems of creating an investment portfolio of the credit, the selection of investment projects and sites using the methods of linear programming.

Методы линейного программирования, позволяют решить задачу максимизации доходности портфеля кредитной организации при заданных ограничениях.

Отбор объектов инвестирования по критерию доходности (эффективности) играет наиболее существенную роль в процессе инвестиционного анализа в связи с высокой значимостью этого фактора в системе оценок. При постановке задачи линейного программирования оптимизация инвестиционного портфеля сводится к задаче нахождения такой комбинации инвестиционных объектов, которая обеспечила бы максимально возможный уровень доходности при заданных ограничениях.

В качестве критериального показателя доходности, который должен быть максимизирован, следует использовать показатель суммарного чистого приведенного дохода инвестиционного портфеля, отражающий совокупный эффект инвестиций:

$$M(NPV) \rightarrow \max.$$

Отбор инвестиционных объектов по критерию ликвидности должен осуществляться исходя из оценки двух параметров: времени трансформации инвестиций в денежные средства и размера финансовых потерь инвестора, связанных с этой трансформацией. Оценка ликвидности по времени трансформации измеряется, как правило, количеством дней, необходимых для реализации на рынке того или иного инвестиционного объекта.

Для оценки ликвидности инвестиционных объектов по времени трансформации инвестиционного портфеля в целом следует осуществить классификацию инвестиций по степени ликвидности, выделив:

- быстрореализуемые активы (A1);
- среднереализуемые активы (A2);
- медленно реализуемые активы (A3);
- труднореализуемые активы (A4).

Оценку ликвидности рекомендует производиться на основе расчета A_y — доли реализуемых активов (A1+A2) в общем объеме активов (A), A_t — доли слабореализуемых активов (A3+A4) в общем объеме активов (A) и коэффициента соотношения ликвидности реализуемых и слабореализуемых активов K_A по формулам:

$$A_y = \frac{A1 + A2}{A}; \quad A_t = \frac{A3 + A4}{A}; \quad K_A = \frac{A_y}{A_t}.$$

При высоких значениях доли быстрореализуемых активов в портфеле и коэффициента соотношения быстрореализуемых и слабореализуемых активов инвестиционный портфель считается более ликвидным. Подбор высоколиквидных объектов инвестирования при прочих равных условиях обеспечивает инвестору возможность повышения гибкости управления инвестиционным портфелем путем реинвестирования средств в более выгодные активы, выхода из неэффективных проектов и т.д. Оценку ликвидности инвестиционных объектов по уровню финансовых потерь необходи-

мо проводить на основе анализа отдельных составляющих этих потерь путем соотнесения суммы потерь и затрат к сумме инвестиций. Показатели ликвидности инвестиций по времени и уровню финансовых потерь находятся между собой в обратной зависимости.

Оценку инвестиционного портфеля по критерию риска мы рекомендуем производить с учетом коэффициентов риска и объемов вложений в соответствующие виды активов. На первом этапе по каждому виду инвестиций рассчитываются конкретные значения показателей риска. Совокупный риск инвестиционного портфеля банка определяется как соотношение сумм инвестиций по различным направлениям, взвешенным с учетом риска, и общей суммы инвестиций по формуле:

$$S = \frac{\sum_i a_i S_i}{\sum A},$$

где S — совокупный риск;
 a_i — вложения по i -му направлению;
 S_i — показатель риска по i -му направлению;
 A — общий объем инвестиций.

Данную формулу следует использовать в случае, когда динамика доходности различных инвестиций в портфеле инвестиций банка взаимонезависима или слабозависима. При подборе альтернативных инвестиций, находящихся в обратной корреляционной зависимости, совокупный риск портфеля может быть уменьшен. Так, если доля i -го вида активов в портфеле составляет u_i а доля инвестиций j -го вида — u_j то при ковариации величин a_i и a_j , обозначаемой C_{ij} , дисперсия инвестиционного портфеля определяется по формуле:

$$\sigma = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{ij} y_i y_j.$$

При $C \gg 0$ коэффициенты корреляции i -го и j -го видов активов f_{ij} могут быть исчислены по формуле:

$$f_{ij} = \frac{C_{ij}}{\sigma_i \sigma_j}.$$

Таким образом, определенные дисперсии портфеля принимают вид:

$$\sigma = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \{(\sigma_i y_i)(\sigma_j y_j) f_{ij}\}$$

При значениях f_{ij} , приближающихся к -1, значения s и вариации портфеля стремятся к 0, совокупный риск портфеля уменьшается. При росте количества разнообразных ценных бумаг в портфеле уровень риска портфеля ценных бумаг может быть уменьшен, но не ниже уровня систематического риска.

Вместе с тем следует учитывать, что данное положение справедливо лишь для случая независимости ценных бумаг в портфеле; если ценные бумаги в портфеле взаимозависимы, то возможны, по меньшей мере, два варианта. В случае прямой корреляционной зависимости при увеличении количества ценных бумаг в портфеле уровень риска не изменяется, так как доходность всех ценных бумаг падает или растет с одинаковой вероятностью. В случае обратной корреляционной зависимости наименее рискованный портфель ценных бумаг может быть сформирован при определении в нем оптимальных долей ценных бумаг разного типа.

Также при оценке инвестиционного портфеля кредитных организаций с точки зрения ликвидности и процентного риска можно использовать показатель уровня риска, рассчитываемый как соотношение между инвестиционными активами и источниками финансирования, взвешенными по объемам и срокам:

$$\sigma = \sum_t a_t - \sum_t p_t,$$

где σ — показатель уровня риска;
 a_t — активы, взвешенные по срокам;
 p_t — источники финансирования активов, взвешенные по срокам.

Низкое значение показателя s свидетельствует о снижении соответствующих рисков. Важным условием снижения риска инвестиционного портфеля является обеспечение устойчивости его структуры, что предполагает соответствие активов и источников их финансирования не только по объемам и срокам, но и по таким ключевым параметрам, как уровень рискованности инвестиционных активов и степень устойчивости ресурсов банка, предназначенных для финансирования инвестиций. Чем выше уровень риска активов, тем большую долю в структуре пассивов должны занимать стабильные средства.

Для определения степени стабильности инвестиционного портфеля рекомендуется использовать коэффициент, исчисляемый по формуле

$$J_G = \frac{\sum_s a_s}{\sum_G p_G},$$

где $\sum_s a_s$ — активы, взвешенные с учетом риска;

$\sum_G p_G$ — источники финансирования активов, взвешенные с учетом стабильности.

Для присвоения коэффициентов риска определенным группам инвестиционных активов может быть использована методика анализа финансового состояния банков Центрального банка РФ. Стабильность пассивов рассматриваемой методикой не оценивается. Результаты расчета коэффициента стабильности инвестиционного портфеля по группе финансово-устойчивых банков свидетельствуют о том, что его рекомендуемое значение составляет 0,9-1,21. Более низкое значение коэффициента свидетельствует о недостаточной эффективности использования источников финансирования инвестиций, а более высокое — о повышенном риске и неустойчивости структуры инвестиционного портфеля. Данный

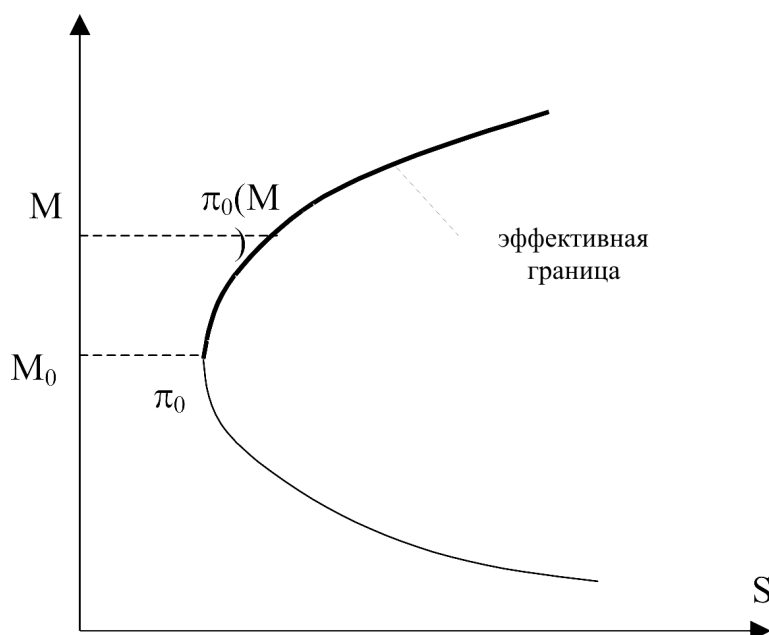


Рис. 1. Эффективная граница формирования оптимального инвестиционного портфеля

коэффициент может быть рассчитан для оценки стабильности не только совокупного инвестиционного портфеля, но и отдельных инвестиционных активов.

При формировании смешанного инвестиционного портфеля необходимо произвести сравнение итоговых оценочных показателей субпортфелей, по результатам которого инвестиционные ресурсы банка могут быть перераспределены для более эффективной реализации инвестиционного портфеля в целом.

В общем случае, поиск оптимального инвестиционного портфеля среди альтернатив сводится к решению оптимизационной задачи вида:

$S(y) \rightarrow \min$
при условиях
 $(e, y) = 1$ и $(v, y) = M$
с ограничением неотрицательности
 $y \geq 0$.

Решением задачи служит портфель $\pi_0(M)$ с наименьшим риском среди портфелей с доходностью M . Чтобы данный портфель был эффективным, необходимо, чтобы параметр

M , входящий в критериальное ограничение, удовлетворял неравенству:

$M \geq M_0$,
где M_0 - доходность портфеля π_0 с минимальным риском (см. рис. 1).

Несмотря на то, что построение множества эффективных портфелей и сужает поле поиска оптимального портфеля, оно не дает однозначного выбора такого портфеля. В конце концов, необходимо выбрать единственный, наилучший с точки зрения инвестора, портфель. Однозначное решение этой проблемы возможно лишь при определенных условиях.

В современной теории выбора предполагается, что инвестор может точно сформулировать свои предпочтения. Говоря формально, инвестор при сравнении произвольной пары портфелей π_1, π_2 либо считает их эквивалентными по инвестиционным качествам

$\pi_1 \approx \pi_2$,
либо один из портфелей для инвестора предпочтительнее:
 $\pi_1 \succ \pi_2$.

Следует отметить, что результатом сравнения любой

пары портфелей будет обязательным либо объявление их эквивалентными, либо выбор одного из портфелей в качестве предпочтительного. Безусловная эквивалентность означает просто совпадение оценок портфелей, а безусловное предпочтение означает, что портфель π_1 , лучше π_2 по обоим критериям. Мы предлагаем в целях оптимизации оценки ввести функцию полезности.

Задание функции полезности означает введение единого критерия сравнения портфелей. Ее использование позволяет перейти от оценки портфеля π парой чисел:

$$Q\pi = (M(\pi), S(\pi))$$

к оценке одним числом $W(\pi) = W(Q\pi) = W(M(\pi), S(\pi))$ - полезностью портфеля. Задание функции полезности заменяет два критерия на один и тем самым сводит двукритериальную задачу выбора оптимального портфеля к однокритериальной. При этом требуется найти портфель с наибольшим значением функции полезности.

Дадим формальную постановку данной задачи.

Пусть рынок состоит из n активов

$$A = (a_1, a_2, \dots, a_n)$$

с параметрами: вектором ожидаемых доходностей

$$v = (v_1, v_2, \dots, v_n)$$

и ковариацией

$$C = \begin{pmatrix} c_{11}, c_{12}, \dots, c_{1n} \\ c_{21}, c_{22}, \dots, c_{2n} \\ \dots \\ c_{n1}, c_{n2}, \dots, c_{nn} \end{pmatrix}.$$

Пусть также класс допустимых портфелей задается множеством D представляющих векторов:

$$D \leq \pi n.$$

Если предпочтения инвестора описываются функцией полезности

$$W = W(M, S),$$

то выбрать оптимальный портфель означает найти допустимый портфель $\hat{\pi}$ с пред-

ставляющим вектором $\hat{y} \in D$ и наибольшим значением $W(\hat{y})$,

т.е. $W(\hat{y}) = \max_{x \in D} W(y)$, где $W(y) =$

$W(M(y), S(y))$ - полезность портфеля.

Сформулированная задача выбора допускает наглядное геометрическое представление.

На рис. 2 точка $\hat{Q}$ соответствует оптимальному портфелю для линейной функции полезности. На рис. 3 на плоскости (M, σ) портфель — оптимальный для квадратичной функции полезности.

Дальнейшее управление первоначально сформированным инвестиционным портфелем предполагает постоянный мониторинг эффективности портфеля в целом, а также его отдельных составляющих по мере изменения рыночной конъюнктуры и основных параметров конкретных активов.

Ссылки:

¹ Игонина Л.Л. Инвестиции. - М.: Экономистъ, 2005.

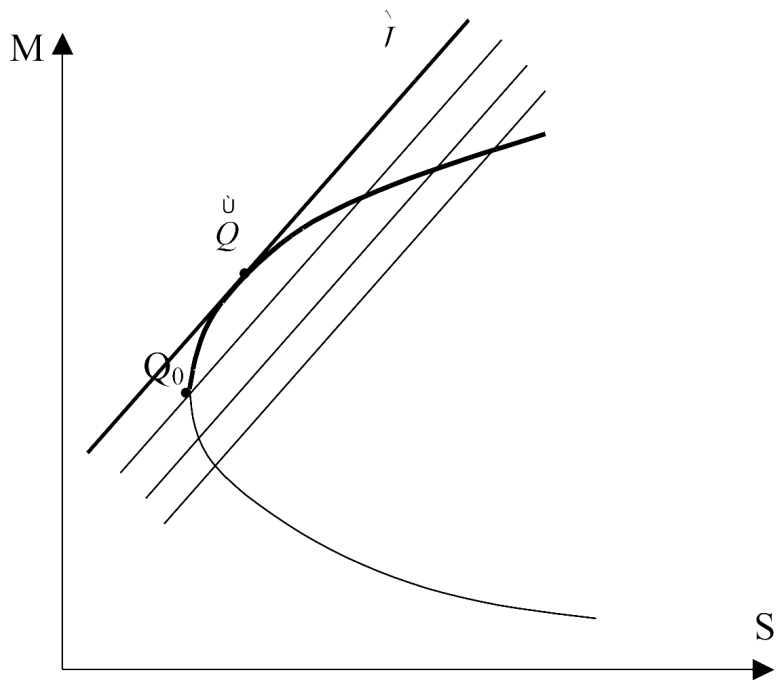


Рис. 2. Выбор оптимального инвестиционного портфеля (для плоскости M, S)

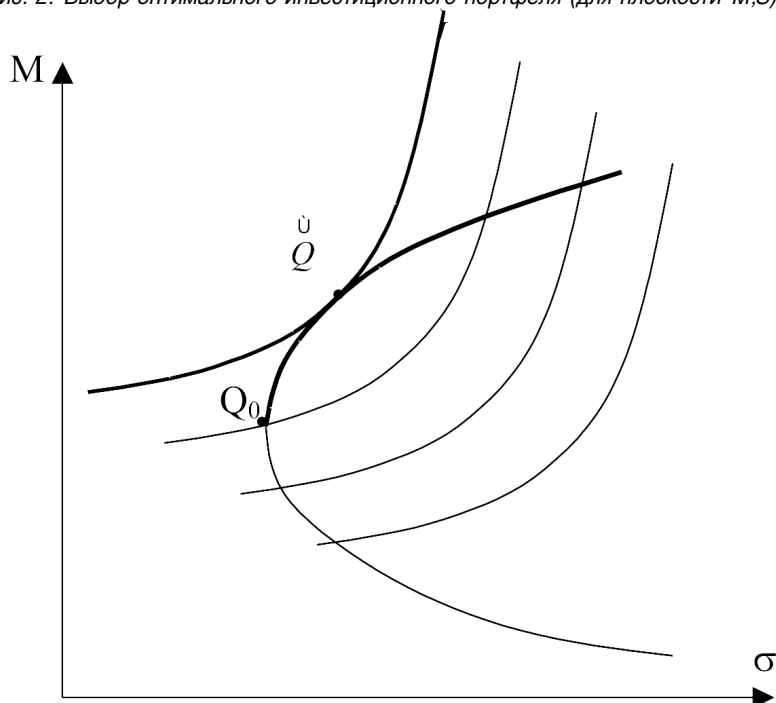


Рис. 3. Выбор оптимального инвестиционного портфеля (для плоскости M, σ)

Самофинансирование – стратегическое направление формирования инвестиционных ресурсов

Лейберт Татьяна Борисовна,
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета

В статье рассмотрены теоретические основы метода формирования инвестиционных ресурсов предприятия – самофинансирования. Предложена схема формирования эффективной амортизационной политики, которая позволит увеличить поток самофинансирования не только в части образования амортизационных отчислений, но и формирования чистой инвестиционной прибыли.

Ключевые слова: Инвестиционные ресурсы; Амортизационная политика; Стратегическое направление; Налог на прибыль; Налог на имущество; Амортизационные отчисления

The article deals with the theoretical fundamentals of enterprise's investment resources forming methods – self-financing. The scheme of effective amortization policy forming was offered, which will allow to increase self-financing flow not only in amortization deductions formation, but also in pure investment profit forming.

Key words: 1. Investment resources 2. Amortization policy 3. Strategic direction 4. Tax on profit 5. Tax on property 6. Amortization deductions

В настоящее время предприятия начинают объективно испытывать недостаток средств для осуществления эффективной инвестиционной деятельности. Это положение связано, прежде всего, с изношенностью основных фондов, а также с исчерпанием возможностей финансирования инвестиций за счет привычных источников - собственных средств, средств «материнских» компаний, отчасти - государственных ресурсов.

Формирование инвестиционных ресурсов является основным условием осуществления инвестиционной деятельности предприятия. В процессе инвестиционной деятельности необходимо определить возможные источники финансирования инвестиций, способы мобилизации и стоимость их привлечения. Использование различных форм финансирования инвестиционной деятельности предполагает их анализ и выбор наиболее оптимальной и приемлемой схемы.

Оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов является основной задачей стратегии формирования инвестиционных ресурсов.

По данным Госкомстата России, более 50% инвестиций предприятий в основную капитал обеспечивается за счет их собственных средств.

Как известно, основой формирования инвестиционных ресурсов предприятия является реинвестирование собственного капитала, получаемого в форме амортизационных отчислений и чистой прибыли.

Одной из важнейших форм финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий является самофинансирование. Оно основано на использовании собственных финансовых ресурсов, в первую очередь прибыли и амортизационных отчислений. С одной стороны, собственные средства служат источником капитальных вложений на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение производства, освоение и организацию выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке. С другой - реализация такой продукции приводит к росту выручки и прибыли, увеличению возможностей воспроизводства основного капитала.

Самофинансирование предусматривает осуществление инвестиционной деятельности за счет собственных средств. Разрешенные в настоящее время методы начисления амортизации бухгалтерским и налоговым законодательством превращают самофинансирование в заметный источник инвестиционных ресурсов.

В процессе кругооборота и оборота часть инвестированного капитала обособляется, выражая экономические отношения воспроизводства основного капитала предприятия. То есть затраты основного капитала компенсируются через амортизационные отчисления, закладываемые в издержки производства. При таком подходе амортизация является самым дешевым источником финансирования инвестиционной деятельности.

Объемы и темпы формирования собственных инвестиционных ресурсов предприятия определяются через механизмы амортизационной, дивидендной политики. Дополнительная потребность в инвестиционных ресурсах покрывается за счет привлеченных и заемных источников.

В этих условиях эффективная амортизационная политика позволит увеличить поток самофинансирования не только в части образования амортизационных отчислений, но и формирования чистой инвестиционной прибыли.

Проанализировав методы начисления амортизации, два германских экономиста Логман и Рушти – показатели, что при определенных условиях амортизация позволяет предприятию в условиях экономического подъема высвободить каждый год объем средств, постоянно превышающих расходы по осуществленным вложениям [1, с. 313].

Ими были введены следующие обозначения:

I_p – сумма инвестиций за период p ;

D_p – амортизационные отчисления за период p ;

n – срок полезного использования основного капитала;

r – темпы роста инвестиций

$$I_p = I_{p-1}(1+r).$$

Отношение $\frac{D_p}{I_p}$ измеряет

долю инвестиций, которые это предприятие может профинансировать за счет своей амортизации. Выражение этого отношения в зависимости от g и n представляется следующим расчетами.

Амортизационные отчисления за период p рассчитываются от суммы инвестиций сроком соответственно один, два, ..., n лет. Отсюда:

$$D_p = \frac{1}{n} [I_{p-1} + I_{p-2} + I_{p-3} + \dots + I_{p-n}] \quad (1)$$

Кроме того, известно, что

$$I_{p-1} = I_p(1+r)^{-1}, \text{ и тогда предыдущее выражение можно записать так:}$$

$$D_p = \frac{1}{n} [I_p(1+r)^{-1} + I_p(1+r)^{-2} + \dots + I_p(1+r)^{-n}] \quad (2)$$

$$D_p = \frac{I_p}{n} \times \frac{1-(1+r)^{-n}}{r}. \quad (3)$$

Отношения между амортизационными отчислениями и инвестициями в зависимости от g и n были определены вышеуказанными авторами так [8, с. 315]:

$$\frac{D_p}{I_p} = \frac{1-(1+r)^{-n}}{rn}. \quad (4)$$

По нашему мнению, сумму инвестиций за период p можно определить как сумму средств фонда прироста и фонда возмещения выбытия основного капитала по следующим формулам:

$$I_p = I_{p1} + I_{p2}, \quad (5)$$

$$I_{p1} = I_{p1} + I_{p2}, \quad (6)$$

$$I_{p2} = O\Phi_{\text{нз}} + K_{\text{выб}}, \quad (7)$$

где I_p – объем прямых инвестиций в основной капитал, ден. ед.;

I_{p1} – фонд прироста основного капитала, ден. ед.;

I_{p2} – фонд возмещения выбытия основного капитала, ден. ед.;

$O\Phi_{\text{нз}}$ – стоимость основных производственных фондов на начало года, ден. ед.;

$K_{\text{прир}}$ – коэффициент прироста основных фондов;

$K_{\text{выб}}$ – коэффициент выбытия основных фондов.

$$K_{\text{прир}} = \frac{(O\Phi_{\text{введ}} - O\Phi_{\text{выб}})}{O\Phi_{\text{нз}}}, \quad (8)$$

где $O\Phi_{\text{введ}}$ – стоимость основных производственных фондов вновь введенных, ден. ед.;

$O\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость основных производственных фондов выбывших, ден. ед.;

$O\Phi_{\text{кг}}$ – стоимость основных производственных фондов на конец года, ден. ед.

$$K_{\text{выб}} = \frac{O\Phi_{\text{выб}}}{O\Phi_{\text{нз}}}. \quad (9)$$

Подставляя значения коэффициентов прироста и выбытия в формулу (10) получим следующее математическое преобразование:

$$I_p = O\Phi_{\text{нз}} \times \frac{(O\Phi_{\text{введ}} - O\Phi_{\text{выб}})}{O\Phi_{\text{нз}}} + \frac{O\Phi_{\text{нз}} \times O\Phi_{\text{выб}}}{O\Phi_{\text{нз}}} =$$

$$\begin{aligned} &= \frac{O\Phi_{\text{нз}} \times (O\Phi_{\text{введ}} - O\Phi_{\text{выб}}) + O\Phi_{\text{выб}} \times O\Phi_{\text{нз}}}{O\Phi_{\text{нз}}} = \\ &= \frac{O\Phi_{\text{нз}} \times O\Phi_{\text{введ}} - O\Phi_{\text{нз}} \times O\Phi_{\text{выб}} + O\Phi_{\text{выб}} \times O\Phi_{\text{нз}}}{O\Phi_{\text{нз}}} = \\ &= \frac{O\Phi_{\text{нз}} \times O\Phi_{\text{введ}} + O\Phi_{\text{выб}} \times (O\Phi_{\text{нз}} - O\Phi_{\text{нз}})}{O\Phi_{\text{нз}}}. \end{aligned} \quad (11)$$

Окончательная формула величины I_p будет выглядеть следующим образом:

$$I_p = \frac{O\Phi_{\text{нз}} \times O\Phi_{\text{введ}} + O\Phi_{\text{выб}} \times \Delta O\Phi}{O\Phi_{\text{нз}}}. \quad (12)$$

где $\Delta O\Phi$ – прирост (уменьшение) стоимости основных производственных фондов в конце года по сравнению с началом года.

На возможности предприятия инвестировать собственные средства влияют способы начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете.

Так, в бухгалтерском учете установлены четыре способа начисления амортизации объектов основных средств, которыми предприятия могут воспользоваться: линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Годовая сумма амортизационных отчислений при линейном способе начисления амортизации и способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования определяется не только исходя из первоначальной стоимости основных средств, но и из текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки). При начислении амортизации способом уменьшаемого остатка должен применяться коэффициент ускорения, установленный в соответствии с законодательством РФ.

Линейный способ начисления амортизации основных средств в настоящее время пока остается преобладающим,

хотя со временем область его применения сократится. Этот метод характеризуется тем, что каждый год амортизируется одинаковая часть стоимости основных производственных фондов. Сумма амортизационных отчислений для каждого периода рассчитывается путем деления первоначальной стоимости на число лет полезной эксплуатации объекта.

К преимуществам использования линейного метода амортизации можно отнести равномерность поступлений денежных средств в амортизационный фонд, стабильность и пропорциональность в отношении амортизации на себестоимость продукции, простота расчетов.

Наряду с положительными моментами линейный метод имеет и недостатки:

во-первых, метод линейного списания стоимости основан на предположении, что амортизация зависит от длительности срока службы. Он не отражает физического и морального износа, т.к. ни тот, ни другой не происходят равномерно. Этот метод целесообразно применять для основных фондов не подверженных быстрому обесцениванию;

во-вторых, равномерное начисление амортизации не позволяет обеспечить концентрацию финансовых ресурсов для быстрой замены машин и оборудования, необходимость в которой вызывается влиянием морального износа.

Линейный метод начисления амортизации не обладает стимулирующим влиянием на процесс обновления производственного потенциала предприятия.

Стимулирующая роль амортизации возрастает с применением ускоренных методов амортизации. Общим условием для этих методов является уменьшение нормы амортизации с течением времени эксплуатации основных средств таким образом, чтобы в первую половину срока полезной эксплуатации объекта было списано 2/3 его стоимости. Это даст

возможность предприятию экономить определенную часть денежных средств.

Общая формула определения величины амортизационных отчислений при использовании линейного способа начисления амортизации:

$$D_p = \sum_{i=1}^n I_{p-1} \times H_i = I_p \times (1+r)^{-i} \times H_i = \sum_{i=1}^n I_p \sum_{j=1}^n (1+r)^{-j} \times H_i. \quad (13)$$

При использовании метода уменьшаемого остатка ежегодная норма амортизации будет определяться по формуле:

$$H_i = \frac{k}{n} \times (1 - \frac{k}{n})^{i-1}, \quad (14)$$

где H_i - ежегодная норма амортизации в i -м году эксплуатации объекта основных средств; k - коэффициент ускорения.

Тогда сумма амортизационных отчислений будет определяться по формуле:

$$D_p = I_p \left[\frac{k}{n} \times \sum_{i=1}^n (1+r)^{-i} \times (1 - \frac{k}{n})^{i-1} + (1 - \frac{k}{n})^n \times (1+r)^{-n} \right]. \quad (15)$$

Отношение между амортизационными отчислениями и инвестициями в зависимости от r и n выглядит следующим образом:

$$I_{paa} = \frac{k}{n} \left[\sum_{i=1}^n (1+r)^{-i} \times (1 - \frac{k}{n})^{i-1} + (1 - \frac{k}{n})^n \times (1+r)^{-n} \right]. \quad (16)$$

При использовании метода начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования ежегодная норма амортизации будет определяться по формуле:

$$H_i = \frac{n-i+1}{\sum_{j=1}^n j}. \quad (17)$$

Тогда сумма амортизационных отчислений будет определяться по формуле:

$$D_p = I_p \sum_{i=1}^n (1+r)^{-i} \times \frac{n-i+1}{\sum_{j=1}^n j}. \quad (18)$$

Отношение между амортизационными отчислениями и инве-

стициями в зависимости от r и n выглядит следующим образом:

$$\frac{D_p}{I_p} = \sum_{i=1}^n (1+r)^{-i} \times \frac{n-i+1}{\sum_{j=1}^n j}. \quad (19)$$

Расчет отношения I_{paa} для предложенных значений r и n при использовании линейного метода начисления амортизации представлен в табл. 1.

Эта таблица показывает, например, что предприятие, основные производственные фонды которого служат 15 лет, а инвестиции растут 10%-ми темпами, может финансировать 50,71% за счет средств амортизационного фонда, сформированного линейным методом начисления амортизации. Остальная часть может быть профинансирована за счет других источников: чистой прибыли, заемных источников, средств, полученных от дополнительной эмиссии акций.

Расчет отношения I_{paa} для предложенных значений r и n при использовании метода уменьшаемого остатка начисления амортизации представлен в табл. 2.

Данные табл. 2 показывают, например, что предприятие, основные производственные фонды которого служат 15 лет, а инвестиции растут 10%-ми темпами, может финансировать 58,34% за счет средств амортизационного фонда, сформированного методом уменьшаемого остатка начисления амортизации. Остальная часть может быть профинансирована за счет других источников.

Расчет отношения I_{paa} для предложенных значений r и n при использовании метода начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования представлен в табл. 3.

Данные табл. 3 показывают, например, что предприятие, основные производственные фонды которого служат 15 лет, а инвестиции растут 10%-ми темпами, может финансировать 61,62% за счет средств амортизационного фонда, сформированного методом начисления

Таблица 1

Расчет отношения $I_{\text{рав}}$ для предложенных значений r и n при использовании линейного метода начисления амортизации

r, %	n (лет)				
	5	10	15	20	25
2	94,27%	89,83%	85,66%	81,76%	78,09%
3	91,59%	85,30%	79,59%	74,39%	69,65%
4	89,04%	81,11%	74,12%	67,95%	62,49%
6	84,25%	73,60%	64,75%	57,35%	51,13%
10	75,82%	61,45%	50,71%	42,57%	36,31%
13	70,34%	54,26%	43,08%	35,12%	29,32%
17	63,99%	46,59%	35,49%	28,14%	23,06%

Таблица 2

Расчет отношения $I_{\text{рав}}$ для предложенных значений r и n при использовании метода уменьшаемого остатка начисления амортизации

r, %	n (лет)				
	5	10	15	20	25
2	95,57%	91,71%	88,09%	84,70%	81,52%
3	93,49%	88,00%	83,01%	78,48%	74,35%
4	91,49%	84,54%	78,42%	73,01%	68,22%
6	87,71%	78,31%	70,48%	63,92%	58,38%
10	80,97%	68,05%	58,34%	50,90%	45,08%
13	76,51%	61,85%	51,56%	44,07%	38,46%
17	71,23%	55,08%	44,58%	37,37%	32,17%

Таблица 3

Расчет отношения $I_{\text{рав}}$ для предложенных значений r и n при использовании метода начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования

r, %	n (лет)				
	5	10	15	20	25
2	95,51%	92,49%	89,61%	86,87%	84,25%
3	93,40%	89,08%	85,06%	81,31%	77,81%
4	91,36%	85,87%	80,87%	76,31%	72,14%
6	87,52%	80,00%	73,44%	67,70%	62,65%
10	80,61%	70,10%	61,62%	54,70%	48,99%
13	76,04%	63,97%	54,73%	47,53%	41,82%
17	70,61%	57,13%	47,43%	40,26%	34,81%

амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования. Остальная часть может быть профинансирована за счет других источников.

В настоящее время под воздействием негативного влияния внешних факторов на инвестиционные процессы в экономике темпы роста инвестиций могут замедлиться. Так, предприятие, основные производственные фонды которого служат 15 лет, а инвестиции растут 4%-ми темпами, может финансировать 74,12% за счет средств амортизационного фонда, сформированного линейным методом; 78,42% - методом уменьшаемого остатка начисления амортизации; 80,87% - методом начисления

амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования, соответственно.

Как видно в условиях 10%-го и 4%-го роста инвестиций формирование инвестиционных ресурсов в большей степени может происходить за счет амортизационных отчислений, рассчитанных ускоренными методами, а среди них методом по сумме чисел лет срока полезного использования основных производственных фондов.

Поскольку амортизационные отчисления снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и уменьшают суммы выплат по налогу на имущество, то эффект амортизационной политики будет заключаться не только в увеличении собствен-

ного инвестиционного ресурса – амортизации. Эффект также будет заключаться в увеличении потока самофинансирования (за счет снижения налогооблагаемой и увеличения чистой прибыли), в результате чего совокупная экономия по налогу на прибыль и налогу на имущество может стать дополнительным источником финансирования инвестиций в основной капитал. Ранее были определены процентные соотношения между амортизационными отчислениями, рассчитанными линейным и ускоренными методами, и величиной инвестиций в основной капитал (табл. 1, 2, 3).

Оставшаяся доля ($I_{\text{пnn}}$) должна покрываться прочими источниками (чистой прибылью, заемными источниками, средствами, полученными от дополнительной эмиссии акций). Учитывая дополнительно появившийся источник собственных инвестиционных ресурсов в виде налоговой экономии, нами были выведены выражения (20, 21), позволяющие определить, какую долю она занимает в объеме прочих источников.

$$I_{\text{пnn}} = 0,02 \times (1 - 0,24) \times \sum_{j=1}^n \left(C_j \left(1 - \frac{(1-r)^j}{n} - \left(1 - \frac{2}{n} \right)^{j-1} + \frac{5,5}{13} \left(\frac{2}{n} \left(1 - \frac{2}{n} \right)^{j-1} - \frac{1}{n} \right) \right) \right) =$$

$$= 0,02 \times (1 - 0,24) \times I_2 \sum_{j=1}^n ((1+r)^{-j} \times (1 - \frac{(1-r)^j}{n} - (1 - \frac{2}{n})^{j-1} + \frac{5,5}{13} \times (\frac{2}{n} \times (1 - \frac{2}{n})^{j-1} - \frac{1}{n}))) \quad (20)$$

где $I_{\text{пnn1}}$ - доля налоговой экономии, полученной при использовании метода по сумме чисел лет срока полезного использования и нелинейного метода, в прочих источниках инвестиционных ресурсов;

C_i – первоначальная стоимость объекта основных средств.

$$I_{\text{пnn2}} = 0,02 \times (1 - 0,24) \times I_2 \sum_{j=1}^n \left((1-r)^{-j} \times \left(1 - \frac{(1-r)^j}{n} - \frac{\sum_{j=1}^j (1 - \frac{2}{n})^{j-1}}{\sum_{j=1}^j} + \frac{5,5}{13} \times \left(\frac{2}{n} \times \frac{\sum_{j=1}^j (1 - \frac{2}{n})^{j-1}}{\sum_{j=1}^j} - \frac{1}{n} \right) \right) \right) \quad (21)$$

где $I_{\text{пnn2}}$ - доля налоговой экономии, полученной при использовании метода уменьшаемого остатка и нелинейного метода, в прочих источниках инвестиционных ресурсов.

Расчет отношения $I_{\text{пnn1}}$ для предложенных значений r и n за

счет совокупной экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество, полученных при использовании нелинейного метода и метода начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования основных средств представлен в табл. 4.

Данные табл. 3 показывают, например, что предприятие, основные производственные фонды которого служат 15 лет, а инвестиции растут 10%-ми темпами, может финансировать 61,62% за счет средств амортизационного фонда, сформированного методом начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования, а остальная часть - 38,38% - за счет прочих источников, в составе которых, как показывают данные табл. 4, 1,73% приходится на дополнительный собственный инвестиционный ресурс - налоговую экономию.

Расчет отношения I_{pnn2} для предложенных значений r и n за счет совокупной экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество, полученных при использовании нелинейного метода и метода уменьшаемого остатка начисления амортизации представлен в табл. 5.

Данные табл. 2 показывают, например, что предприятие, основные производственные фонды которого служат 15 лет, а инвестиции растут 10%-ми темпами, может финансировать 58,34% за счет средств амортизационного фонда, сформированного методом уменьшаемого остатка начисления амортизации, а остальная часть - 41,66% - за счет прочих источников, в составе которых, как показывают данные табл. 5, 1,21% приходится на дополнительный собственный инвестиционный ресурс - налоговую экономию.

Таким образом, амортизация как собственный источник инвестиционных ресурсов выражает:

1) финансовые отношения предприятия с государством по поводу образования и распределения средств амортиза-

Таблица 4

Расчет отношения I_{pnn1} для предложенных значений r и n за счет совокупной экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество, полученных при использовании нелинейного метода и метода начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования основных средств

r, %	n (лет)				
	5	10	15	20	25
2	0,40%	2,04%	3,03%	3,92%	4,72%
3	0,39%	1,94%	2,81%	3,55%	4,19%
4	0,39%	1,84%	2,61%	3,23%	3,73%
6	0,38%	1,66%	2,26%	2,69%	2,99%
10	0,36%	1,37%	1,73%	1,92%	2,01%
13	0,34%	1,20%	1,44%	1,53%	1,54%
17	0,33%	1,01%	1,14%	1,16%	1,13%

Таблица 5

Расчет отношения I_{pnn2} для предложенных значений r и n за счет совокупной экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество, полученных при использовании нелинейного метода и метода уменьшаемого остатка начисления амортизации

r, %	n (лет)				
	5	10	15	20	25
2	1,00%	1,44%	1,86%	2,25%	2,62%
3	0,97%	1,38%	1,76%	2,10%	2,41%
4	0,95%	1,33%	1,66%	1,96%	2,22%
6	0,90%	1,22%	1,49%	1,71%	1,88%
10	0,82%	1,05%	1,21%	1,32%	1,39%
13	0,76%	0,94%	1,05%	1,10%	1,13%
17	0,69%	0,81%	0,87%	0,88%	0,87%

ционного фонда (начисление амортизации в соответствии с законодательной базой; уплата налогов в бюджет);

2) финансовые отношения предприятия с финансово-кредитной системой, проявляющиеся в перераспределении средств амортизационного фонда;

3) финансовые отношения внутри предприятия по поводу использования средств амортизационного фонда в соответствии с целями инвестиционной политики.

Рассмотрев вопросы, связанные с процессом формирования амортизационного фонда, остановимся на проблемах, связанных с порядком его использования.

В настоящее время распространенным путем использования амортизационного фонда являются прямые инвестиции, связанные с воспроизводством основных производственных фондов в форме реконструкции и технического перевооружения.

Как известно из зарубежной практики, если амортизационные средства использованы не

на замену средств труда, а, например, на зарплату, то предприятие должно заплатить штраф. Направление амортизации на пополнение оборотных средств считается нецелевым ее использованием и расценивается как нарушение финансовой дисциплины.

По нашему мнению нецелевое использование амортизационных отчислений должно быть приравнено к общей прибыли с последующим налогообложением.

Таким образом, стратегия формирования инвестиционных ресурсов представляет собой систему развития методов долгосрочного финансирования инвестиционной деятельности, определяемых минимизацией инвестиционных издержек и роста рентабельности собственного капитала.

Литература

Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. - 576 с.

Антикризисное и арбитражное управление предприятием

Дюжилова Ольга Михайловна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики и управ-
ления производством,
Тверской государственный
технический университет

В настоящее время термин «антикризисное управление» весьма популярен. Однако все еще нет единого подхода к трактовке этого понятия. Часто происходит отождествление «антикризисного» и «арбитражного» управления. Целям выявления различий между этими двумя категориями и служит приведенная ниже статья.

Now the term «anti-recessionary management» is rather popular. However still there is no uniform approach to treatment of this concept. Often there is an identification of «anti-recessionary» and «arbitration» management. The purposes of revealing of distinctions between these two categories also are served by article resulted more low.

Понятие антикризисное управление следует отличать от антикризисного регулирования - политики правительства, направленной на защиту предприятий от кризисных ситуаций и на предотвращение их банкротства. Цель антикризисного регулирования – путем государственного воздействия на экономику способствовать обеспечению устойчивого роста предприятий и, соответственно, экономики в целом.

Все меры антикризисного регулирования можно объединить в две группы: профилактические, направленные на предотвращение кризиса (улучшение правовых, экономических, социальных и иных условий внешней среды предприятий, стимулирующих их деятельность в направлении, важном и полезном для социально-экономического развития региона и страны в целом), и меры, применяемые к предприятиям-банкротам (оздоровительные действия (санация) в отношении несостоятельных предприятий, законодательно разрешенные государством)..

Таким образом, антикризисное регулирование включает в себя широкий спектр экономических, правовых и организационных воздействий на внешнюю среду предприятия. Оно должно создавать предпосылки для эффективного антикризисного менеджмента конкретного предприятия, результаты которого уже зависят от квалификации антикризисного управляющего.

Арбитражное управление тесно связано с понятием несостоятельности (банкротства), которое «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей». Если несостоятельность - это признание факта неплатежеспособности предприятия, то арбитражное управление представляет собой управленческий процесс, осуществляемый особым субъектом - арбитражным управляющим в рамках процедур банкротства под контролем собрания кредиторов и арбитражного суда.

Таким образом, можно сделать вывод, что арбитражное управление представляет собой часть «реактивного» антикризисного управления, для которого характерно наличие кризиса, как в финансовой, так и в экономической и производственной сферах. В этот период существенно снижаются возможности предприятия по выходу из кризисной ситуации, так как наряду с необходимостью решения крупных финансовых и иных проблем, прибавляется фактор ограниченности времени на их решение, а также количества возможных мероприятий по финансовому оздоровлению. Несмотря на то, что кризис гораздо легче предотвратить или устранить на более ранней стадии, в России уделяется мало внимания созданию системы мониторинга финансового состояния предприятия в целях раннего обнаружения кризисных явлений и профилактики кризиса как на микро, так и на макроуровне. Поэтому мероприятия по разрешению кризиса применяются уже в рамках арбитражного управления.

Арбитражное управление представляет собой особую форму управления предприятием, осуществляемую по решению арбитражного суда. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 года в общем случае предусматривает проведение в отношении должника пяти процедур банкротства: наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства и мирового соглашения.

Арбитражное управление на предприятии, как правило, начинается с введения процедуры наблюдения. Действующим законом «О несостоятельности (банкротстве)» выделяется ряд субъектов, в отношении которых процедура наблюдения не применяется. К ним относятся ликвидируемый должник, отсутствующий должник и физическое лицо. Для этих категорий должников возможна только одна процедура арбитражного управления – конкурсное производство.

Рассмотрим процесс арбитражного управления предприятием, не относящимся к этим категориям подробнее. Выделяются две функции процедуры наблюдения: обеспечительная и подготовительная. Первая состоит в том, что позволяет создать условия для сохранения имущества должника, имеющегося на момент начала дела о банкротстве. Подготовительная – заключается в содействии организации подготовки дела к судебному разбирательству. С экономической точки зрения, процедура наблюдения представляет собой тот этап, на котором оценивается возможность восстановления платежеспособности предприятия и целесообразность введения той или иной процедуры банкротства.

Основными целями процедуры наблюдения являются:

обеспечение сохранности имущества должника в период после возбуждения дела о банкротстве; выяснение его имущественного положения; определение возможности восстановления платежеспособности; выявление признаков преднамеренного и фиктивного банкротства; обеспечение прав и интересов кредиторов; оценка наличия средств для оплаты судебных расходов и расходов арбитражного управляющего.

Финансовое оздоровление применяется к должнику, имеющему возможность в течение определенного времени удовлетворить требования кредиторов самостоятельно. С точки зрения автора, тот факт, что предприятие неплатежеспособно и имеет все признаки банкротства, свидетельствует не только об ошибках его руководства, но также и о неэффективности собственника, в интересах которого осуществление контроля над деятельностью предприятия.

Сложность введения процедуры финансового оздоровления заключается в том, что при этом погашение требований кредиторов должно быть гарантировано предоставлением собственником имущества, учредителями (участниками) либо третьими лицами обеспечения исполнения должником своих обязательств в размере на 20% превышающем общую их сумму. Поскольку в стадии арбитражного управления предприятие, как правило, имеет крупную сумму задолженности, ему чрезвычайно трудно найти поручителя, который согласится предоставить обеспечение. Да и самому поручителю, если он является третьим лицом, может быть в данном случае целесообразно приобрести предприятие как имущественный комплекс либо в процессе замещения активов в процедуре внешнего управления, так как в

этом случае он как заинтересованное лицо получит над ним частичный или полный контроль.

Третьей процедурой арбитражного управления предприятием является внешнее управление, которое применяется к должнику в целях восстановления платежеспособности и предусматривает передачу полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

В отличие от финансового оздоровления в процедуре внешнего управления законодательно регламентированы возможные способы восстановления платежеспособности. Можно отметить, что большинство мер восстановления платежеспособности в рамках данной процедуры направлено на ликвидацию неплатежеспособности в краткосрочном периоде, так как имеют единовременный характер. Оздоровление предприятия, то есть восстановление финансовой устойчивости, может быть достигнуто только при перепрофилировании производства и закрытии нерентабельных производств, оздоровление бизнеса – при применении процедуры замещения активов и продажи бизнеса. Между тем, многие специалисты основной целью реабилитационных процедур считают не только удовлетворение требований кредиторов, но и оздоровление бизнеса в целом.

Если внешнее управление и финансовое оздоровление относятся к классу реабилитационных процедур, то конкурсное производство имеет противоположную ликвидационную направленность. В строгом смысле только конкурсное производство можно признать процедурой банкротства, так как именно решением арбитражного суда об его открытии предприятие признается несостоятельным (банкротом). Цель конкурсного производства – сораз-

мерное удовлетворение требований кредиторов и ликвидация должника.

Несмотря на то, что конечной целью процедуры конкурсного производства является ликвидация должника, законом о банкротстве 2002 года предусмотрена возможность перехода к процедуре внешнего управления в том случае, если конкурсным управляющим в процессе анализа финансового состояния предприятия будет установлена возможность восстановления платежеспособности и в отношении должника не вводились ранее процедуры внешнего управления и финансового оздоровления.

Заключение мирового соглашения между должником и кредиторами возможно на любой стадии арбитражного управления. Оно представляет

собой соглашение сторон о взаимных уступках и реструктуризации задолженности предприятия. С момента заключения мирового соглашения прекращается производство по делу о банкротстве. Участниками мирового соглашения являются должник конкурсные кредиторы и третьи лица, которые могут быть условно разделены на две категории: принимающие на себя определенные права и обязательства, связанные с погашением задолженности предприятия; предоставляющие обеспечение исполнения должником обязательств по мировому соглашению.

Основой для выбора процедуры арбитражного управления является заключение о возможности или невозможности восстановления платежеспособности предприятия, кото-

рое формируется по результатам диагностики его финансового состояния. В случае, если будет установлена возможность восстановления платежеспособности должника, арбитражный управляющий может рекомендовать собранию кредиторов ввести процедуру внешнего управления либо обратиться к учредителям, собственникам имущества должника или другим заинтересованным лицам с предложением о разработке плана финансового оздоровления. В случае наличия предпосылок восстановления платежеспособности, но невозможности сделать это за срок внешнего управления, арбитражный управляющий может обратиться к собранию кредиторов с предложением о заключении мирового соглашения.

Экономические функции участников рынка строительства жилья

Гаврилов Максим Владиславович,
ст. преподаватель кафедры экономики и управления городским строительством РЭА им. Г.В. Плеханова,
соискатель

Рынок строительства жилья является сферой создания и обращения первичного жилья. Особенности и специфичность первичного жилья как товара требует формирование понятийно-категориального аппарата, через который отразятся экономические функции и характер отношений участников рынка строительства жилья.

Сложившийся терминологический аппарат, используемый для обозначения явлений рынка строительства жилья, содержит ряд понятий, не отражающих реальные функции и отношения участников рынка строительства жилья. Прежде всего это относится к использованию термина «инвестиции» и производные от него словосочетания: инвестиционно-строительная компания, инвестиционно-строительный комплекс, инвестиционно-строительный договор и т.д.

Материально-имущественные характеристики (долгосрочность последующего использования, высокая стоимость, выполняемые функции) относят первичное жилье к «основным фондам». Приобретение первичного жилья, в том числе путем финансирования его создания или последующей оплаты после сдачи в эксплуатацию, является инвестиционным вложением.

Особенностью первичного жилья является реальный характер его происхождения, т.е. в результате деятельности реальной экономики – производства. Первичное жилье является товаром, который приобретается время строительства или непосредственно сразу после его завершения.

В этом отличие приобретения первичного жилья от инвестиций путем вложения в ценные бумаги. Из сферы рынка ценных бумаг заимствованы термины «первичный» и «вторичный» рынки. «Реальный» характер первичного жилья требует учета особенностей рынка строительства жилья и избегания применения закономерностей рынка ценных бумаг путем прямой аналогии.

Приобретение первичного жилья является инвестиционным вложением как в макроэкономическом, так и в микроэкономическом аспектах. В макроэкономическом плане объектами инвестиций являются материальные ценности, которые составляют основу национального богатства, поэтому «в системе национальных счетов выделяют три типа инвестиций: инвестиции в основные производственные фонды, в жилищное строительство и в запасы»¹.

В микроэкономическом плане инвестиции представляют собой «все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения доходов. Это их финансовое определение. По экономическому содержанию – это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала»².

В микроэкономическом плане объектами инвестиций рассматриваются:

- финансовые (портфельные) инвестиции;
- реальные инвестиции (приобретение основных производственных фондов, в том числе коммерческой недвижимости);
- нематериальные активы (инновационные разработки, интеллектуальная собственность).

Объекты инвестиций в микроэкономическом понимании составляют лишь часть объектов инвестиций в макроэкономичес-

ком смысле. Оставшиеся виды макроэкономических объектов инвестирования не являются объектами, способными приносить доход. Они обеспечивают существование общества и их увеличение имеет социальный эффект.

Инвесторами при строительстве жилья являются потребители, т.е. покупатели первичного жилья. Покупатели первичного жилья могут, во-первых, получать доход от их эксплуатации в форме сдачи в аренду, и тогда они являются инвесторами с микроэкономической точки зрения, и, во-вторых, осуществлять их бытовое потребление без цели извлечения прибыли, и тогда они являются инвесторами с макроэкономической точки зрения. Инвесторами в макроэкономическом плане также являются государственные органы и органы местного самоуправления, приобретающие жилье для последующего предоставления по социальному найму.

Не являются инвесторами строительные компании, осуществляющие строительство жилья. Они осуществляют производство строительной продукции – жилья, поэтому являются производителями. Также не являются инвесторами владельцы земельных участков и прав по строительству на них – компании-застройщики. Компании-застройщики не планируют использовать будущий объект в производственных целях. Жилищный объект создается ими для продажи, соответственно, застройщик – также производитель.

Таким образом, компании, предлагающие на рынок первичное жилье и получившие определение инвестиционно-строительные, называются так не по праву, так как инвесторами не являются. Строительная продукция является результатом строительного производства. Для производства необходима аккумуляция оборотных средств, которые не являются для строительного предприя-

тия инвестиционными. Об инвестициях можно говорить только при расширении своих собственных производственных мощностей. Оборотными средствами строительных компаний могут быть:

А) привлеченные средства для восполнения кассового разрыва при производстве строительной продукции для последующей продажи;

Б) инвестиционные средства лиц, заказавшие у них выполнения строительных работ и получения строительной продукции.

Поэтому не являются инвесторами лица, приобретающие доли в строящемся доме для последующей их реализации по мере роста стоимости доли. Они являются обычными перепродавцами прав на будущий объект недвижимости и по своей экономической сути являются кредиторами или займодателями застройщика и обеспечивают финансирование оборотных средств на период строительства объекта.

Вовлечение строительных компаний в процесс вложения ценностей в создание основных фондов не делает их инвесторами. В соответствии с выше сказанным можно определить следующее:

1) есть понятие строительного комплекса, которое отражает совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующихся тесными устойчивыми экономическими и технологическими связями в получении конечного результата – строительной продукции (жилья);

2) есть понятие совокупности инвесторов новых основных фондов (в том числе жилья) – непосредственных потребителей строительной продукции, которые не представляют из себя никакого комплекса, а являются группой разрозненных экономических субъектов;

3) есть финансовые агенты процесса производства строительной продукции, когда они предоставляют кредиты и займы строительным предприя-

ям на период строительства в той или иной форме, либо процесса инвестирования, когда они предоставляют кредиты и займы потребителям-инвесторам на осуществление инвестиционных вложений.

Интересным в этом плане будет обратиться к практике российского законодательства, на основании которого осуществляется участие физических и юридических лиц в строительстве многоквартирных домов. Первоначально лица, участвующие в финансировании и приобретении новых квартир, в соответствии с Федеральным законом № 39-ФЗ от 25.02.99 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определялись как инвесторы.

В настоящее время принят и действует Федеральный закон № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». В нем исключено понятие инвестор, а введено два вида участников: застройщик и участники долевого строительства. В результате законодатель уклонился от конкретизации экономической функции участников долевого строительства многоквартирных домов. В то же время в законе четко указано, что данные отношения возможны только при создании непроизводственных объектов недвижимости.

В связи с этим становится лишенным обоснованного содержания категория «инвестиционно-строительный комплекс». Логика обоснования данной категории построена от обратного. По мнению ее авторов³ в настоящее время не актуально существование категории советской экономической системы «строительный комплекс», под которым понималась совокупность отраслей, производств и организаций, характе-

ризующихся тесными устойчивыми экономическими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечение производства основных фондов народного хозяйства. Основным аргументом является изменения в системе управления экономикой, в составе и структуре источников капитальных вложений.

В результате инвестиционно-строительную сферу определяют как «структурную составляющую общественного производства, представляющую собой взаимосвязанную совокупность отраслей и организаций, включая управление, осуществляющих аккумуляцию инвестиционных ресурсов и долгосрочные вложения в экономику с целью получения прибыли, социально-экономического и другого полезного эффекта»⁴.

Применение категории инвестиционно-строительный комплекс позволило выделить особую рыночную среду, «в пределах которой обращаются инвестиции, инвестиционно-строительные проекты, вся совокупность строительной продукции, включая законченные объекты, строительные материалы, детали и конструкции, строительные работы и услуги»⁵.

Выделение инвестиционно-строительного комплекса связывается авторами с регионализацией экономики⁶. Инвестиционно-строительным комплексом региона, по их мнению, является «совокупность отраслей, производств, финансово-банковских структур и управления, осуществляющих реализацию долгосрочных вложений в регионе по созданию готовой строительной продукции в виде зданий сооружений и объектов различного назначения»⁷.

Как итог авторы делают заключение – «инвестиционно-строительный комплекс страны является одним из трех основных производственных комплексов страны, который наряду с промышленным и сельскохозяйственным комплексами обеспечивает своей продукци-

ей все отрасли и сферы человеческой деятельности»⁸.

Выделение понятия инвестиционно-строительного комплекса путем увязки экономических категорий производства и инвестиций рассматривается некорректным. Строительный комплекс советской экономики никогда не рассматривался в качестве инвестиционного комплекса или наделенным инвестиционными функциями. Инвесторами всегда были отраслевые ведомства того или иного сектора народного хозяйства. По счетам этих ведомств числились средства, направляемые на капитальные вложения. С этих счетов они перечислялись на счета строительных организаций для производства строительной продукции – основных фондов, которые передавались в последующем отраслевым владельцам.

В сфере жилищного строительства такими ведомствами являлись исполкомы различных уровней, в которых существовали управления капитального строительства, контролирующее финансирование и процесс строительства. В итоге они получали строительную продукцию от строительных организаций и ставили ее на баланс эксплуатационных организаций. Управления капитального строительства никогда не входили в строительный комплекс, а являлись элементом государственной (ведомственной) системы управления, т.е. по сути были представителями инвесторов строительства жилья.

Подобное понимание помогает раскрыть истинное содержание экономических функций и отношений, складывающихся на рынке строительства жилья:

А) при строительстве жилья инвестиционная функция следует за покупателями и приобретателями нового жилья, планирующими использовать его для собственных или социальных нужд и для извлечения прибыли;

Б) застройщик и строительные компании являются произ-

водителями нового жилья, основной особенностью которого является длительный цикл производства и значительный размер оборотных средств;

В) если лицо приобретает первичное жилье на этапе строительства с целью последующей перепродажи, оно является кредитором или займодателем застройщика вне зависимости от гражданско-правовой формы закрепления их отношений.

Не образуют комплекса между собой и тем более со строительными компаниями различные предприятия и граждане, которые решили вложить собственные и привлеченные средства в развитие основных фондов. Выше сказанное не позволяет говорить о формировании новой экономической категории – инвестиционно-строительной функции и выделения инвестиционно-строительных компаний или инвестиционно-строительного комплекса.

Ссылки:

¹ Шагас Н.А. Долгосрочный аспект. М.: ТЕИС, 2003. С. 45.

² Экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 2007 г. С. 281.

³ Генералов Б.В. Проблемы формирования организационно-экономических механизмов управления инвестиционными процессами в регионе // Стратегия развития строительного комплекса в современной экономике России. Владимир: Русская оценка, 2004 г. С. 25-27.

⁴ Генералов Б.В. Указ. раб. С. 26.

⁵ Асаул А.Н., Грахов В.П. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере. СПб.: «Гуманистика», 2007 г. С. 39.

⁶ Асаул А.Н., Грахов В.П. Указ. раб. С. 7.

⁷ Генералов Б.В. Указ. раб. С. 27.

⁸ Генералов Б.В. Там же.

Влияние финансового кризиса на рынок слияний и поглощений компаний: изменение качественных параметров

Каравайцев Александр Сергеевич, аспирант Института Экономики РАН, Отделение международных политических и экономических исследований

В статье проанализированы влияния кризисных явлений в мировой экономике на различные качественные характеристики рынка M&A, а также рассмотрены изменения, являющиеся результатом такого влияния.

Кризис ликвидности, разразившийся в ряде стран мира в 2008 году, и впоследствии переросший в невиданный по масштабам и глубине глобальный финансовый кризис, уже оказал и продолжает оказывать негативное влияние на различные сегменты мирового финансового рынка.

Не явился исключением в данном отношении и рынок слияний и поглощений компаний (Mergers and Acquisitions или M&A), представляющий одну из наиболее важных и распространенных моделей осуществления прямых инвестиций.

Так, под воздействием кризиса мировой рынок слияний и поглощений сократился в 2008 на 29% до 3,3 трлн. долларов США¹. В России за этот же период объем сделок на рынке M&A сократился на 9% до 120 млрд. долларов США².

Такое сокращение в основном было обусловлено массовыми отказами от осуществления сделок, которые планировались еще до усугубления кризиса ликвидности осенью 2008 года. Ярким примером может служить отказ крупнейшей горнодобывающей компании мира BHP Billiton от поглощения своего конкурента, компании Rio Tinto, за 147 млрд. долларов США в ноябре 2008 года, ставший крупнейшим отказом за всю историю M&A.

Однако, помимо изменения количественных показателей, в настоящее время на рынке корпоративного контроля наблюдаются и значительные качественные изменения, как на микро-уровне (особенности осуществления сделок), так и на макро-уровне (география прямых инвестиций и состав участников рынка).

Целью данной статьи является анализ влияния кризисных явлений в мировой экономике на различные качественные характеристики рынка M&A, а также рассмотрение изменений, являющихся результатом такого влияния.

Наиболее важным качественным изменением рынка M&A как в России, так и во всем мире, является его превращение в «рынок покупателя». Из-за мирового финансового кризиса многие компании, оказавшиеся в непростой ситуации, испытывают серьезный недостаток в финансовых ресурсах. В условиях всеобщего кризиса ликвидности и недоступности заемных средств, единственным способом выжить для таких компаний является привлечение дополнительного акционерного капитала путем продажи доли в бизнесе. Данный факт уже привел к значительному увеличению числа компаний, желающих привлечь стратегического или финансового инвестора, и при этом готовых идти на значительные уступки, как по цене, так и по другим существенным условиям сделки. Так, только за первые два месяца 2009 года сумма сделок M&A с участием компаний, находящихся на грани банкротства, составила 14 млрд. долларов США, что на 9% больше, чем за весь 2008 год.

В то же время, число компаний имеющих достаточно свободных финансовых средств, а главное, желающих тратить их на приобретение активов в период кризиса, становится куда меньше. Многие предприятия, в незначительной степени задетые финансовым кризисом и имеющие «устойчивый» бухгалтерский баланс, предпочитают повременить с инвестированием по двум основным причинам: во-первых, данные средства могут послужить «подушкой безопасности» для компании в случае дальнейшего ухуд-

шения экономической ситуации и, во-вторых, желая получить большую выгоду от вложения средств, многие потенциальные покупатели все еще ожидают достижения так называемого «дна», когда стоимость активов на рынке будет минимальной.

Все это приводит к тому, что покупатели приобретают куда большую переговорную силу в следках по слиянию и поглощению в настоящее время и могут выбирать среди множества продавцов, что является прямо противоположным тому, что существовало на рынке еще год назад.

Второй немаловажной тенденцией на рынке корпоративного контроля является относительное снижение качества предлагаемых к продаже активов. Особенно актуально данное явление для российского рынка.

Не секрет, что значительная часть российских компаний все еще ведет «двойной» учет (бухгалтерская и управленческая отчетность) и имеют структуру собственности с использованием номинальных владельцев (зачастую российские компании могут состоять из ряда юридических лиц с номинальными владельцами). При этом финансовая отчетность данных разрозненных предприятий либо консолидируется в очень обобщенной форме, либо не консолидируется вовсе.

В нормальных условиях, для подготовки компании к продаже, особенно если речь идет о продаже требовательному иностранному инвестору, необходимо проведение ряда предварительных мер. Как правило, такие меры предполагают юридическую и финансовую реорганизацию бизнеса и могут занять до 1 года в зависимости от сложности структуры компании и масштабов ее деятельности.

В условиях острой нехватки средств и необходимости их скорейшего получения, у многих компаний просто не хвата-

ет ни времени, ни средств на подготовку бизнеса к сделке, что приводит к предложению на рынке компаний с рядом нерешенных проблем, что еще больше снижает их стоимость на рынке и создает дополнительные расходы по их устранению для покупателя.

Потребность в «немедленном» акционерном капитале для продавца активов приводит также и к сокращению сроков осуществления сделок по слиянию и поглощению. Однако, стоит отметить, что в данном случае имеют место две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, в большинстве случаев продавец старается продать бизнес как можно скорее, с другой стороны, в условиях резкого повышения риска приобретения некачественного актива, покупателю требуется сравнительно больше времени для проведения финансово-экономического анализа объекта приобретения (due diligence), что, в свою очередь, удлиняет процесс покупки. В итоге, будет процесс ускоряться или затягиваться, зависит от договоренности сторон, однако современная практика показывает, что сроки осуществления сделки в целом сокращаются с 6-8 месяцев, как было ранее, до 3-4 месяцев, поскольку затягивание с получением денег покупателем может привести к его банкротству.

Качественно новой характеристикой сделок по слиянию и поглощению служит также изменение преобладающего источника их финансирования. Необходимо отметить, что в настоящее время покупателям в основном приходится ориентироваться на свои собственные финансовые активы, ввиду массового банкротства инвестиционных банков и резкого сокращения числа сделок с привлечением заемных средств (LBO - leveraged buy-out). В то же время, как упоминалось ранее, источников внутреннего финансирования у покупателей также немного. В связи с этим, мож-

но предположить, что в ближайшем будущем произойдет увеличение количества сделок по приобретению компаний-должников взамен на их долговые обязательства, а также сделок по слиянию, когда собственники компаний, находящиеся на грани банкротства, получают акции более сильных конкурентов, но при этом теряют контроль над собственным бизнесом. Уже сейчас в прессе муссируются слухи о возможных слияниях крупных автомобильных концернов и авиаперевозчиков (например, слияние американских автогигантов Chrysler и General Motors, продажа компанией Ford своего шведского подразделения Volvo Cars китайскому автопроизводителю Geely Automobile Holdings, а также переговоры о слиянии между британской British Airways и австралийским авиаперевозчиком Qantas Airways).

Следует также отметить, что в сложившейся экономической ситуации, все больше владельцев готовы жертвовать контролем над компанией, что ведет к существенному увеличению сделок с блокирующими (более 25%) и контрольными (более 50%) пакетами акций. Такие сделки, во-первых, обеспечивают продавцу более высокую цену, которая включает в себя также премию за контроль над активом, и, во-вторых, позволяют продавцу нуждающейся в помощи компании рассчитывать на большее внимание со стороны сильного в финансовом смысле покупателя, к которому переходит контроль.

Еще одним элементом сделок по слиянию и поглощению, который подвергается пересмотру в настоящее время, является механизм определения цены покупки. Обычно покупная цена определялась на основании информации о финансовом состоянии приобретаемой компании за определенный прошедший финансовый период. В текущей ситуации бессмысленно основываться на ре-

зультатах, например, 2008 года, поскольку в условиях финансового кризиса просчитать доходность приобретаемого актива на основании статистики предыдущих периодов представляется невозможным.

Доступные ранее способы определения цены, например, на основе метода дисконтированных денежных потоков или на основе рыночного подхода также теряют свою полезность и актуальность.

Так, оценка актива с помощью моделирования будущих денежных потоков (так называемый «метод дисконтированных денежных потоков») становится практически невозможной, поскольку в условиях экономической нестабильности прогнозирование экономических показателей компании на пять-десять лет вперед превращается в угадывание. Кроме этого, становится затруднительным и определение самой ставки дисконтирования, поскольку в текущей ситуации невозможно предусмотреть все существующие риски и учесть их при расчете требуемой ставки доходности.

Что касается второго метода определения стоимости - рыночного подхода - то он обычно состоит из определения стоимости на основе мультипликаторов торгуемых на бирже компаний (например, коэффициентов отношения выручки к капитализации компании), а также оценки с помощью мультипликаторов по уже совершившимся сделкам в аналогичном секторе. Ни первый, ни второй прием не может дать в настоящее время достоверных результатов поскольку, во-первых, биржевые активы в настоящее время значительно недооценены ввиду неопределенности и неуверенности инвесторов в отношении ситуации на рынке. Во-вторых, расчетные коэффициенты по сделкам, имеющим место на внебиржевом рынке, в настоящее время являются искаженными, поскольку в каждом отдельном

случае стоимость определяется не исходя из реального потенциала развития компании-цели, а в зависимости от силы переговорной позиции покупателя и степени «плачевности» состояния приобретаемого актива.

Данные факты приводят к тому, что цена на приобретаемый объект в большинстве случаев формируется и будет формироваться в ближайшем будущем, исходя из субъективных представлений продавца и покупателя.

Наряду со всеобщим снижением цен на приобретаемые активы, можно также предположить, что в будущем изменению подвергнутся и структура оплаты по сделкам M&A. При этом, такой типичный механизм расчета по сделке приобретения, как «earn-out» (график оплаты стоимости сделки частями в течение определенного срока в зависимости от достижения компанией целью установленных ранее показателей деятельности) теряет свою привлекательность, поскольку продавцы предпочитают получить за свои активы значительно меньшие деньги, но получить их сразу, чтобы выжить.

Кроме того, особое внимание в настоящее время стороны сделки отводят определению момента передачи актива и получения платежа: наиболее важным вопросом для сторон в сделке зачастую становится выбор финансового института для совершения сделки. В соответствии с привычным механизмом расчетов по сделке слияния и поглощения, сумма оплаты резервируется на счете в том или ином банке (escrow агент), откуда затем выплачивается продавцу в соответствии с согласованным ранее графиком. В текущей ситуации, когда резко возросло число банкротств банков, доверие к кредитным организациям в понимании каждой из сторон может серьезно отличаться, соответственно, выбор escrow агента становится более проблематичным.

На макроэкономическом уровне, качественному изменению подвергается состав участников рынка слияний и поглощений. Дело в том, что неспособность компаний найти средства для перекредитования и поддержки бизнеса, вынуждает государство тратить все больше средств на поддержку национальных компаний.

Так, общий объем сделок M&A, осуществленных при поддержке правительств, составил в феврале 2009 года 86 млрд. долларов США или 62% всех осуществленных сделок. По количеству таких сделок месяц оказался абсолютно рекордным, а по объемам стал вторым после октября 2008 года, когда из-за обвала финансовых рынков правительствам стран мира пришлось оказать поддержку при слияниях компаний на общую сумму 123 млрд. долларов США, из них в наиболее проблемном финансовом секторе - 101 млрд. долларов США (именно в октябре прошлого года американское правительство объявило о выделении банкам Citigroup, JP Morgan Chase и Wells Fargo по 25 млрд. долларов США, и Bank of America - 15 млрд. долларов США в обмен на привилегированные и/или обыкновенные акции этих банков).

Российский рынок не является исключением в данном отношении: по итогам февраля 2009 года в отчетность 500 крупнейших российских эмитентов попало 13 сделок их акционеров на сумму более 10 млн. долларов США (исходя из рыночной стоимости акций). Из них четыре было проведено Федеральным агентством по управлению государственным имуществом и его стопроцентной дочерней компанией «Роснефтегаз», что является необычным показателем для рынка.

Способствуют втягиванию государства в процессы M&A и массовые обращения за помощью к государству игроков рынка (например, «Русал» и «Инте-

ко»). При этом масштабные заимствования у государственных банков под залог бизнеса чреватые консолидацией активов в руках государства.

Можно предположить, что масштабы участия государственных средств в процессах перехода прав собственности будут расти и в будущем, в случае дальнейшего усугубления экономической ситуации в мире.

Помимо всеобщего повышения важности государственного капитала на рынке корпоративного контроля, меняется и его национальная принадлежность. За последний год резко возросла активность государственных компаний и фондов из стран ближнего Востока и Северной Азии (прежде всего, Китая). При этом объектами приобретения становятся качественные активы в реальном секторе экономики (прежде всего, тяжелая промышленность и добыча полезных ископаемых) в наиболее развитых странах мира. Только за 2008 год было совершено 23 трансграничных сделки по приобретению активов размером более 1 млрд. долларов США с участием покупателей из стран данных регионов.

Среди наиболее крупных и известных сделок с участием инвесторов из данных регионов, совершенных в 2009 году, можно назвать приобретение инвестиционным фондом Aabar Investments, подконтрольным правительству Абу-Даби (ОАЭ), 9,1% немецкого автопроизводителя Daimler за 2,7 млрд. дол-

ларов США, что сделало фонд крупнейшим акционером компании, или покупка миноритарных долей в девяти дочерних компаниях британской добывающей компании Rio Tinto китайской государственной корпорацией Aluminum Corporation of China за 11,8 млрд. долларов США. Очевидно, что данная тенденция не может не вызывать опасения правительств развитых стран в отношении экономической безопасности их национальных экономик. Данный вопрос имеет отношение не только к сфере экономики, но и затрагивает некоторые аспекты внешней политики государств, и виду этого выходит за рамки предмета рассмотрения данной статьи.

Обобщая вышеизложенный материал, следует отметить, что в настоящее время мировой рынок слияний и поглощений претерпевает кардинальные изменения. Резко изменившаяся экономическая ситуация заставляет компании отказываться от привычных механизмов осуществления сделок M&A, руководствуясь лишь соображениями минимизации рисков (в случае покупателя) или стремлением к выживанию (в случае продавца). Все это ведет, в частности, к сокращению сроков осуществления сделок, повышению роли финансово-экономического анализа объекта сделки при общем ухудшении качества продаваемых активов, отказу от механизмов earn-out и от привлечения escrow агентов при расчетах по сделке. При этом цена сделки

все чаще определяется на основании договоренностей и исходя из субъективных представлений сторон, нежели чем на основе теоретически обоснованных методов, применяемых ранее.

На уровне же государства и на международном уровне кризис приводит к усилению роли государства на рынке слияний и поглощений и к консолидации активов государственными корпорациями и банками. Причем некоторые государства, имея значительные объемы накопленных финансовых средств, скупают активы не только внутри страны, но и осуществляют активную экспансию на зарубежные рынки, приобретая наиболее привлекательные активы, существенно подешевевшие в период экономических потрясений.

Литература

1. Mergermarket, специализированная база данных по сделкам M&A.

2. «General Motors и Chrysler: Банкротство отменяется», Журнал «Слияния и поглощения», 26.03.2009, www.ma-journal.ru.

3. «Разорительные слияния», Журнал «Коммерсант Деньги», №17 (716) 23.03.2009.

Ссылки:

¹ Кризис привел к рекордному сокращению слияний и поглощений. Федерал Пресс, 23 декабря 2008 года.

² Ernst & Young. Обзор российского рынка M&A за 2008 год.

Информационное обеспечение управления налоговыми рисками и финансовыми результатами малого предприятия

Н.В. Воскресенская,
ст. преподаватель кафедры
бухгалтерского учета, анализа
и аудита
Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова

Любая предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики сопряжена с предпринимательским риском, т.е. риском получения отрицательного результата. Особенно, по нашему мнению, подвержена ему деятельность малых предприятий, которые зачастую не располагают значительным объемом финансовых ресурсов, вследствие чего их финансовое положение может резко ухудшиться при наступлении негативных последствий различных видов рисков.

Значительное место в системе финансовых рисков малого предприятия занимают налоговые риски. Это вызвано тем, что российская налоговая система оказывает существенное влияние на финансово-экономическое положение хозяйствующих субъектов. Игнорирование налогового риска или недостаточное внимание к его последствиям может привести к сокращению внутренних источников инвестирования хозяйствующего субъекта и даже к его банкротству.

Налоговый риск – это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте. [10]

Определение коммерческих организаций, содержащееся в ст. 50 Гражданского кодекса РФ, точно указывает основную цель их деятельности – извлечение прибыли. Соответственно, все управленческие процессы в коммерческой организации так или иначе направлены на достижение этой цели. Уплата налогов неизбежно ведет к уменьшению прибыли, и если отказаться от их уплаты, то, отбросив все остальные факторы, можно было бы говорить о максимальном увеличении прибыли, однако в реальности все обстоит диаметрально противоположно. Не уплатив налогов, малое предприятие неминуемо подвергнется проверке, будет вынуждено погасить задолженность по налогам, уплатить штрафные санкции, подорвет свою репутацию и в итоге может оказаться на грани банкротства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что неуплата налогов (или неполная уплата налогов) влечет за собой возникновение налоговых рисков.

Теоретически, малое предприятие может обратиться и к другой крайности, направив все усилия на избежание (максимальное снижение) налоговых рисков. Например, в целях минимизации налога на прибыль можно увеличивать налоговую базу на величину всех получаемых доходов (в учете никакие из них не будут классифицироваться как неучитываемые в целях налогообложения), расходы, напротив, относить к неучитываемым. В такой ситуации организация заплатит налог на прибыль не с величины налогооблагаемой прибыли, а со всей суммы доходов, которая может быть выше в десятки раз, т.е. получит прямые финансовые потери.

Следовательно, путь к наибольшему увеличению прибыли – нахождение «золотой середины», т.е. уплата налогов в объеме, определенном в строгом соответствии с требованиями закона. В идеале такой подход обеспечит нормальную величину налоговых платежей (без переплаты) при минимальном уровне налоговых рисков. Однако, так как идеальное состояние любой системы практически недостижимо, целью управления налогами на малом предприятии является максимальное приближение к нему.

При отклонении величины налоговых платежей от идеальной в сторону увеличения переплата налогов увеличится на ту же величину. Это обусловлено тем, что переплата налогов не несет в себе никаких сопутствующих рисков. Переплату налогов можно разделить на два вида по причинам возникновения: намеренной переплаты, представляющей собой способ покрытия налоговых рисков, и переплаты, связанной с ошибками, являющейся разновидностью налогового риска.

При отклонении величины налоговых платежей от идеальной в сторону уменьшения, налоговые риски увеличиваются на большую величину.

Как уже отмечалось, малый бизнес, как правило, обладает ограниченными финансовыми ресурсами. В связи с этим малые предприятия постоянно изыскивают различные пути минимизации своих расходов, в том числе налоговых, но в отличие от крупных и средних предприятий они практически не имеют возможности реализации сложных налоговых схем. В целом, в мировой практике действия предприятий, связанные с внутренним регулированием налоговых платежей, считаются вполне законным способом ведения бизнеса и достаточно эффективной мерой, направленной на совершенствование их хозяйственной деятельности.

Отрицательные последствия налоговых рисков имеют ряд важных особенностей:

- они носят вероятностный характер, т.е. могут наступить не в полном объеме или вообще не наступить;
- не наступают немедленно, а относятся к возможным потерям будущих периодов.

Учитывая эти особенности, при анализе возможных налоговых последствий руководителю, главному бухгалтеру или менеджеру малого предприятия необходимо учитывать вероятность возникновения таких потерь, которая должна опре-

деляться на основе проведения комплексного анализа.

Серьезность последствий налоговых рисков позволяет утверждать, что для их снижения необходимо обратиться к теории риск-менеджмента, ориентированной на поиск и внедрение методов анализа рисков, их оценки и способов управления ими. [7]

Считаем целесообразным проводить анализ риска в следующей последовательности (рис. 1).

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению. Относительная характеристика риска представляет собой величину возможных потерь, отнесенную к некоторой базе (валюте баланса, общим затратам ресурсов на данный вид деятельности, ожидаемому доходу (прибыли)).

Обычно оценка уровня риска осуществляется на основе количественного и качественного анализа. Без количественной информации трудно проводить эффективный качественный анализ. В то же время только на основе результатов качественного анализа можно принять оптимальное решение в конкретной ситуации.

Качественный анализ предполагает: выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск: установление потенциальных зон риска, идентификацию (установление) всех возможных рисков, выявление практических выгод и возможных потерь, которые могут наступить при реализации содержащего риск решения. [4] Кроме того, в процессе анализа необходимо выявить возможные потери ресурсов, сопровождающих наступление рискованных событий.

Результаты качественного анализа служат важной исходной информацией для осуществления количественного анализа.

Количественный анализ предполагает численное определение отдельных видов риска. На этом этапе определяются численные значения вероятности наступления рискованных событий и их последствий, осуществляется количественная оценка степени (уровня) риска, определяется (устанавливается) также допустимый в данной конкретной обстановке уровень риска.

Экономическая оценка риска базируется на двух параметрах: вероятность наступления и размер возможных потерь, а это означает, что нужно определить количественную величину

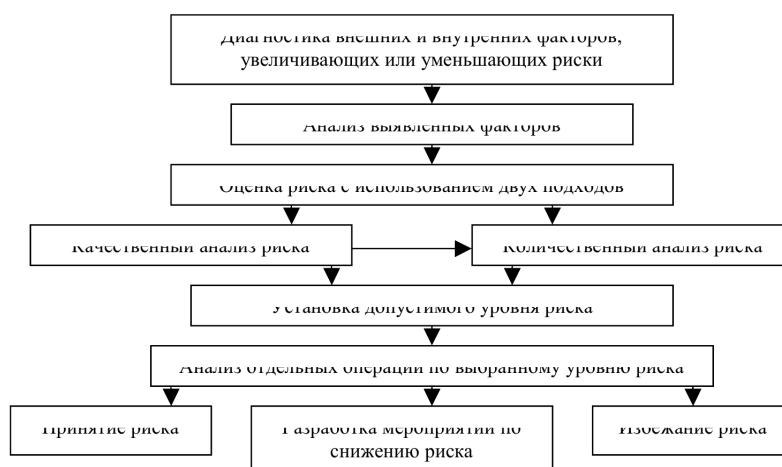


Рис. 1. Схема анализа налогового риска

обеих характеристик, после чего риски становятся сравнимыми между собой.

Вероятность наступления риска может быть определена объективным или субъективным методом. Объективный метод определения вероятности наступления риска основан на определении частоты, с которой происходит рисковое событие. Субъективный метод предполагает использование различных предположений: суждений оценивающего, его личного опыта, оценки эксперта и т.п. Соответственно, разными субъектами анализа могут устанавливаться разные значения вероятности для одного и того же события.

В качестве субъективных методов анализа уровня рисков возможно применение таких качественных методов, как аналогии, «Due Diligence», «дерева решений», «Монте-Карло», экспертных оценок. [2]

Метод аналогии заключается в сравнении вида, размера и причин возникновения или изменения конкретного анализируемого риска с аналогичной ситуацией.

Метод «Due Diligence» (должное внимание) основывается на сборе и анализе информации об изменениях во внешней среде. Метод построения «дерева решений» предполагает выделение обозримого количества рассматриваемых вариантов ситуации и заключается в определении вероятности их реализации и определения количественных и качественных параметров риска, на основе которых прогнозируются ключевые события, служащие базой для выбора приемлемого варианта развития риска.

Метод «Монте-Карло» является методом формализованного описания неопределенности, применяемым в наиболее сложных для прогнозирования ситуациях и основанным на имитационном моделировании. В ходе имитации на основе выборки из этих вероятностных распределений создается

большое количество сценариев, в соответствии с каждым из которых определяется исход проекта.

Метод экспертных оценок основан на анкетировании специалистов-экспертов. Анкеты статистически обрабатываются в пользу того или иного решения поставленной аналитической задачи. [8]

Представляется, что в оценке уровня налоговых рисков перечисленные методы найдут широкое применение, особенно в тех случаях, когда применение количественных методов ввиду отсутствия необходимой статистической информации, позволяющей определить вероятность наступления неблагоприятного налогового события (штрафов и пени), затруднено.

Методы количественной оценки рисков приводятся в работах многих современных ученых, посвященных финансовому менеджменту, финансовому анализу, управлению рисками.

Наиболее часто для оценки различных видов финансовых рисков в них используются такие показатели как уровень финансового риска, дисперсия, среднеквадратическое (стандартное) отклонение, коэффициент вариации. [1, 2, 4, 6]

Реже встречается описание распределения вероятности изучаемой случайной величины, уровня бета-коэффициента, критерия Чебышева, использование модели увязки систематического риска и доходности; ковариации и корреляции. Однако данные показатели использовать нами для оценки

Таблица 1
Основные показатели анализа налоговых рисков

Показатель	Алгоритм расчета	Обозначения показателей
Уровень налогового риска (УНР)	$УНР = P \times ПП$	P – вероятность возникновения налогового риска (штрафных санкций) $ПП$ – размер возможных финансовых потерь при реализации данного риска
Средняя доходность операции по минимизации налога (X_{cp})	$X_{cp} = \frac{n}{i=1} [(Ni - Oi) * Pi]$	n – число налогов, величина которых оптимизируется; Ni – сумма i -го налога до оптимизации; Oi – сумма i -го налога после оптимизации; Pi – вероятность налогового риска (применения штрафных санкций, доначисления суммы налога) по i -му налогу
Риск операции по минимизации налога (σ)	$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (Xi - X_{cc})^2 \cdot Pi}$	n – число налогов, величина которых оптимизируется; Xi – сумма снижения i -го налога в результате оптимизации; X_{cc} – средняя доходность операции по минимизации налога; Pi – вероятность налогового риска (применения штрафных санкций, доначисления суммы налога) по i -му налогу
Коэффициент вариации (V)	$V = \frac{\sigma}{X_{cp}}$	σ – риск операции по минимизации налога; X_{cp} – средняя доходность операции по минимизации налога
Критерий целесообразности операции оптимизации налогов ($Ноб$)	$\frac{НПоб}{Cont + НПонт + P} > 1$	$НПоб$ – сумма налоговых платежей в обычном режиме до проведения операций оптимизации; $Cont$ – стоимость (расходы) мероприятий по налоговой оптимизации; $НПонт$ – сумма налоговых платежей после оптимизации; P – риски налоговой оптимизации

налоговых рисков не будут, поскольку современные сведения о налоговых рисках не содержат достаточной информации для расчета значений таких критериев, либо отсутствует база сравнения, либо само содержание критерия ориентировано именно на оценку рисков, связанных с ценными бумагами.

По нашему мнению, показатели, используемые в анализе налоговых рисков, можно представить следующим образом (табл. 1).

При расчете уровня налогового риска размер возможных потерь выражается абсолютной суммой, а вероятность возникновения риска – одним из коэффициентов измерения этой вероятности (коэффициентом вариации, бета-коэффициентом и др.). Соответственно уровень финансового риска при его расчете по данному алгоритму будет выражен абсолютным показателем, что существенно снижает базу его сравнения при рассмотрении альтернативных вариантов. Поэтому более информативными, с нашей точки зрения, являются показатели средней доходности и риска операции по минимизации налога.

Риск операции по минимизации налога определяется как среднеквадратическое отклонение действительного значения случайной величины от ее наиболее ожидаемого значения. Средняя доходность операции налоговой минимизации представляет собой обобщенную количественную характеристику ожидаемого результата. Соотношение этих показателей определяет коэффициент вариации, с помощью которого можно принять окончательное решение о целесообразности применения одного из рассматриваемых вариантов воздействия на параметры налогообложения. Чем меньше абсолютное значение этого показателя, т.е. соотношения риска и доходности, тем более целесообразным и рациональным будет выбор данного варианта налоговой оптимизации.

Приведенные показатели целесообразно использовать в тех случаях, когда анализируется изменение, а также вероятность возникновения штрафных санкций не одного, а совокупности налогов. Однако при использовании данного способа не учитываются прогнозные величины штрафных санкций и расходов на проведение операций налоговой оптимизации. Для устранения этого недостатка может использоваться критерий целесообразности оптимизации налогов, который позволяет сопоставить сумму налоговых издержек до и после данной операции с учетом расходов на ее проведение. Ограничением для применения данного критерия является то, что он не может быть использован одновременно для двух и более вариантов воздействия на параметры налогообложения, а также сложность в оценке величины риска с учетом вероятности его наступления и масштаба возможных неблагоприятных последствий.

Мы разделяем мнение Н.В. Бондарчук и З.М. Карпасовой о том, что полное преодоление методической проблемы оценки налоговых рисков возможно только тогда, когда будет существовать статистика о видах налоговых ошибок, правонарушений и примененных по ним санкций. Это связано с тем, что любой риск должен иметь математически выраженную вероятность наступления потерь, которая должна опираться на статистические данные либо в случае их отсутствия на экспертные оценки такой вероятности. В связи с отсутствием достаточной статистической информации представление о частоте возникновения налоговых ошибок могут дать сегодня только экспертные оценки, основанные на личном опыте и анализе арбитражной практики.

Отрицательные последствия налоговых рисков могут существенно снизить показатели прибыли малых предприятий и ухудшить их финансовое поло-

жение. Полученная прибыль является основным индикатором привлекательности коммерческой организации для собственников, партнеров по бизнесу, кредиторов и инвесторов, поскольку величина прибыли, полученной в отчетном периоде, определяет: доходы собственников бизнеса, вознаграждение работников организации, налоговые поступления в бюджет, возможности к reinvestированию прибыли в развитие деятельности организации.

Для того чтобы определить взаимосвязь показателей прибыли и показателей уровня налогообложения (налоговых издержек, денежных потоков в процессе уплаты налогов, остатков задолженности по налогам и сборам), используют различные варианты расчета коэффициентов налоговой нагрузки.

В современной отечественной экономической литературе фигурируют различные определения налоговой нагрузки или налогового бремени. Так, в экономическом энциклопедическом словаре указано, что налоговое бремя – это «сумма налога, уплаченная физическим или юридическим лицом». ¹ Следует учитывать, что понятия налоговой нагрузки на макро- и микроуровне различаются.

Под налоговой нагрузкой на уровне хозяйствующего субъекта мы понимаем относительные показатели, характеризующие долю начисленных налогов в показателях абсолютного экономического эффекта. К показателям абсолютного экономического эффекта могут быть отнесены такие стоимостные показатели деятельности организации как выручка, прибыль, чистый денежный поток, исчисленные за анализируемый период.

Применяемые на практике методики определения налоговой нагрузки организации различаются количеством включаемых в расчет налогов и алгоритмом расчета интегрального показателя, с которым сравнивается общая сумма налогов за расчетный период. Среди спе-

циалистов нет общего мнения в отношении сумм налогов, включаемых в расчет, в частности:

- включать ли в расчет налоговой нагрузки на предприятии налог на доходы физических лиц;
- принимать ли в расчет косвенные налоги;
- уменьшать ли величину косвенных налогов на установленные налоговые вычеты (акцизы, НДС);

- учитывать ли в расчете задолженность организации по налогам и сборам.

Решение вопроса по определению базы сравнения суммы уплаченных налогов при расчете налоговой нагрузки имеет принципиальное значение. В качестве такого показателя в экономической литературе предлагается:

1) выручка. При использовании данного показателя необходимо определить методологические подходы к обоснованию того, какую же выручку целесообразно использовать. Например, Е.С. Вылкова предлагает в качестве такого показателя использовать сумму налоговых доходов брутто, сформированную по правилам налогового учета, включающую как выручку от продаж, так и внереализационные доходы, увеличенные на сумму косвенных налогов;

2) прибыль. При этом для расчета также могут использоваться разные показатели прибыли – до налогообложения или чистая;

- 3) добавленная стоимость;
- 4) вновь созданная стоимость;
- 5) чистый денежный поток;
- 6) величина капитала организации.

используемые различные модели формализованного расчета налоговой нагрузки, которые возможно сгруппировать следующим образом [3]:

- суммовые (аддитивные), в рамках которых определяется налоговая нагрузка по каждому из налогов на соответствующий вид финансового результата;
- мультипликативные, которые предусматривают опреде-

ление единого интегрального критерия или их совокупности, позволяющих отслеживать степень взаимного влияния налогов при определении тяжести налогового бремени.

Наиболее соответствующим отечественной методологии финансового анализа является исчисление налоговой нагрузки как отношения совокупности начисленных организацией налогов (налоговых издержек) к финансово-результативному показателю, исчисленному методом начисления (выручка и различные показатели прибыли). [2]

Для взаимосвязи налоговых издержек и экономического эффекта предлагаем использовать следующую систему показателей налоговой нагрузки (табл. 2).

Показатель расчета коэффициента налоговой нагрузки не только позволяет выявить долю

налогов в выручке от реализации, но и характеризует влияние налогов на финансовое состояние организаций, уровень его чистой прибыли, косвенно отражает влияние налогов на эффективность использования ресурсов, т.е. экономическую безопасность организации.

Методика расчета налоговой нагрузки на основе вновь созданной стоимости, позволяющая соотнести сумму налоговых платежей с источниками их уплаты, была разработана Е.А. Кировой [5]. Достоинства данной методики заключаются в том, что на величину вновь созданной стоимости не влияют уплачиваемые налоги; в расчет включаются все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией; на объективность расчета не влияет принадлежность к той или

Таблица 2
Относительные показатели налоговой нагрузки организации

Показатель	Алгоритм расчета	Обозначения показателей
Коэффициент налоговой нагрузки ($K_{нб}$)	$K_{нб} = \frac{НП}{B + ВД} \cdot 100\%$	$НП$ – общая сумма налоговых платежей организации; B – выручка от продаж с учетом косвенных налогов; $ВД$ – внереализационные доходы
Коэффициент налогообложения вновь созданной стоимости ($K_{нвсс}$)	$K_{нвсс} = \frac{НП}{ВСС}$ $ВСС = ОТ + НП + П$	$НП$ – общая сумма налоговых платежей организации; $ВСС$ – вновь созданная стоимость; $ОТ$ – затраты на оплату труда; $П$ – прибыль от продаж
Коэффициент налогообложения себестоимости продукции ($K_{нс}$)	$K_{нс} = \frac{НПс}{С}$	$НПс$ – налоговые платежи, относимые на себестоимость продукции (ЕСН, земельный налог, транспортный налог и др.); $С$ – себестоимость продукции
Коэффициент налогообложения бухгалтерской прибыли ($K_{нп}$)	$K_{нп} = \frac{НП_{пн}}{П_{дно}}$	$НП_{пн}$ – налоговые платежи, относимые на прибыль до налогообложения; $П_{дно}$ – прибыль до налогообложения
Коэффициент налогообложения чистой прибыли ($K_{нч}$)	$K_{нч} = \frac{НП}{Пч}$	$НП$ – общая сумма налоговых платежей организации; $Пч$ – чистая прибыль
Коэффициент налогообложения чистого денежного потока организации ($K_{нчдп}$)	$K_{нчдп} = \frac{УН}{ЧДП}$	$УН$ – уплачено налогов за период; $ЧДП$ – чистый денежный поток за период (разность суммы поступлений и выплат денежных средств организации)
Доля чистой налоговой задолженности в общей величине капитала ($d_{чнз}$)	$d_{чнз} = \frac{KЗн}{K}$	$KЗн$ – кредиторская задолженность по уплате налогов и сборов за минусом НДС по приобретенным ценностям; K – величина капитала организации (валюта баланса)

иной отрасли, а также масштабы организации. Основным недостатком является отсутствие возможности прогнозирования изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов, их ставок и льгот.

Коэффициент налогообложения себестоимости продукции является частным и показывает долю налогового бремени в себестоимости продукции. [9] Чем больше величина этого показателя, тем больше влияние налоговых платежей на себестоимость продукции, а следовательно, и предприятие в целом. Недостатком данного показателя является то, что он учитывает не все налоговые платежи, а только те, которые относятся на себестоимость продукции.

При использовании предложенных показателей малыми предприятиями, применяющими специальные налоговые режимы, возникает ряд нюансов, связанных с тем, что целый ряд налогов заменяется уплатой единого налога. В результате этого налоги, относимые при обычной системе налогообложения на стоимость продукции (часть единого социального налога), в условиях специальных режимов будут отнесены на финансовые результаты; а показатель выручки будет приводиться в оценке нетто (если предприятие не платит акцизы). Коэффициент налогообложения чистой прибыли на малых предприятиях, использующих специальные режимы налогообложения, чаще всего будет совпадать со значением коэффициента налогообложения бухгалтерской прибыли из-за отсутствия налога на прибыль.

Показатели налогообложения чистого денежного потока организации и доли чистой налоговой задолженности в общей величине капитала относятся к показателям, исчисленным соответственно кассовым и балансовым методом. [2] Показатель доли чистой налоговой задолженности в общей величине капитала организации позволяет произвести оценку степени независимости струк-

туры капитала организации от налоговых расчетов; оценку динамики показателя при этом необходимо производить с учетом общей тенденции наращивания или снижения масштабов деятельности.

Каждый из предложенных методов определения налоговой нагрузки организации имеет как свои преимущества, так и недостатки. При этом ни один из показателей уровня налогового бремени не является универсальным, т.е. мог бы гарантировать сопоставимость налоговой нагрузки в различных отраслях экономики. Однако каждый из приведенных показателей может использоваться малым предприятием для оценки влияния на результаты деятельности.

В экономической литературе предлагаются и другие методические подходы по определению налоговой нагрузки предприятий. На наш взгляд, преимуществом вышеперечисленных подходов является возможность их применения в любой коммерческой организации, независимо от ее отраслевой принадлежности. Кроме того, все используемые в расчете показатели отражаются в отчетности экономического субъекта, а это значительно сокращает процесс расчетов и не требует дополнительных затрат по привлечению специалистов в области налогового планирования, что особенно важно для малых предприятий, не располагающих значительными финансовыми ресурсами.

Игнорирование информации о налоговых рисках при управлении малыми предприятиями может привести к существенным негативным последствиям как в виде прямых потерь по налоговым санкциям, так и в виде упущенной выгоды в результате принятия неэффективных управленческих решений. Таким образом, для формирования эффективной системы внутреннего контроля расчетов по налогам и сборам малым предприятиям необходимо производить анализ их налоговой нагрузки и оценивать

налоговые риски с целью их минимизации.

Литература

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, 2005.
2. Бондарчук Н.В., Карпасова З.М. Финансовый анализ для целей налогового консультирования / Н.В. Бондарчук, З.М. Карпасова. М.: Вершина, 2006.
3. Вылкова Е.С. Налоговое планирование / Е.С. Вылкова, М.В. Романовский. СПб: Питер, 2004.
4. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие / В.М. Гранатуров. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: ДИС, 2002.
5. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е.А. Кирова // Финансы. 1998. №9. С. 30-32.
6. Малашихина Н.Н. Риск-менеджмент: учебное пособие / Н.Н. Малашихина, О.С. Белокрылова. Ростов н/Д: Феникс, 2004.
7. Хохлов Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
8. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие для вузов. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
9. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учебно-методическое пособие для вузов / Е.Ю. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.И. Воронцова. М.: Финансы и статистика, 2007.
10. Тихонов, Д.Н. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д.Н. Тихонов, Л.Г. Липник. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
11. Трошин А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия // Финансы. 2000. №5. С.44-47.

Ссылки:

- ¹ Экономический энциклопедический словарь / Авт.-сост. Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2005. – 1030 с.

Проблемы и итоги реформирования электроэнергетики в России

П.С. Ситников,
аспирант Института Экономики РАН

Статья посвящена исследованию предпосылок выбора программы реформирования электроэнергетики в России. Приведена попытка оценки достигнутых результатов.

Ключевые слова: Энергетика. Монополия. Либерализация. Конкуренция. Реструктуризация. Отрасль. Инвестиции.

The article considers research of suppositions for choice a programme of reforming power industry in Russia. We try to assess the achieved results.

Keywords: Energy. Monopoly. Liberalization. Competition. Conversion. Industry. Investment.

*Pavlik22@list.ru
Телефон: 8 916 668 82 71*

Россия, как и любая другая страна, которая вынуждена отвечать на вызовы современной мировой экономики, стремится воспользоваться абсолютными и относительными преимуществами национального рынка. Привлечение инвестиций, внедрение инноваций, рост производства и потребления, открытость рынка, финансовая устойчивость, сохранение экологии, энергетическая безопасность вот основные факторы эффективной социально-экономической системы.

Системообразующими элементами народного хозяйства являются крупные и крупнейшие компании, отраслевые холдинги, инфраструктурные объединения и союзы различных организационных форм. Они обеспечивают стабильное функционирование всего рынка, постоянное взаимодействие между экономическими субъектами. Особое внимание данным хозяйствующим субъектам уделяется со стороны государства, которое не перекладывает ответственность за результаты деятельности хозяйственных структур исключительно на рыночные механизмы организации внутренних рынков, а, исполняя функции арбитра, вступает в «игру» и сглаживает экономическую неопределённость и дисбаланс.

Именно следуя курсу строительства эффективного рынка с действенными хозяйственными элементами и системой связей между ними, была реализована программа трансформации отрасли электроэнергетики России.

Началась реформа в 2003г. и завершилась в 2008г. Основными предпосылками её проведения были обострившиеся проблемы национальной естественной монополии ОАО РАО «ЕЭС России». К ним можно отнести:

- высокое энергопотребление в расчёте на единицу ВВП;
- отставание российских энергетических компаний по технологическим показателям от аналогов в мире;
- неудовлетворительный механизм формирования тарифов на электроэнергию;
- отсутствие стимулов к эффективному использованию основных фондов и энергосбережению;
- нестабильность подачи электроэнергии, нехватка энергетических мощностей и высокая аварийность станций в регионах;
- инвестиционный голод;
- слабый контроль над взиманием платежей;
- отсутствие информационной и финансовой прозрачности;
- наличие барьеров к доступу в отрасль для энтрантов (новых участников рынка);
- недостаточно эффективное взаимодействие с региональными органами власти.

С аналогичными проблемами столкнулись и другие страны¹. В ряде штатов Северной Америки было проведено снятие административных барьеров на рынке электрической энергии, что привело к усилению конкуренции между частными собственниками в сфере генерации. Так же либерализация и развитие конкуренции в энергетике проходила в Австралии, Англии и Скандинавских странах. Происходил процесс разделения по функциональному принципу субъектов инфраструктуры и генерации. Линии электропередач оставались под контролем государства, а генерирующие активы переходили в руки частных собственников.

В Китае, Индии, Франции, Японии и в большинстве штатов Северной Америки было принято решение о сохранении единой вер-

тикально-интегрированной энергетической монополии на рынках этих стран. Эффективность такой организации отрасли нашло своё проявление в согласованности действий в рамках одной хозяйственной структуры, социальной ответственности перед потребителями, стабильности распределения энергии, оптимизации использования ресурсов и экономии на масштабе.

В результате создания конкурентных рынков электроэнергетики в Чили, Бразилии, Аргентине заявленные цели не только не были осуществлены, а более того, усугубились существовавшие проблемы. В этих условиях в упомянутых странах был осуществлён возврат от дерегулируемого рынка к регулируемому устройству отрасли.

В некоторых штатах США были приостановлены программы перехода к конкурентному рынку, и появилась тенденция к обратному процессу - становлению государственной монополии на генерацию и передачу электрической энергии. Причинами отступления от рыночных преобразований стали крупные аварии в штате Калифорния в 2000г., когда в условиях сильнейшей жары, генерирующие станции функционировали на пределе. Вместе с тем имело место и противоречие между потребителями и производителями, так как конкурирующие производители энергии искусственно начали снижать предложение в момент высокого спроса. Цены взлетели вверх и легли тяжёлым бременем на потребителей. Вторая авария произошла в северных штатах в 2003г., вследствие чего 51 млн. человек в течение 4 дней оставались без электричества.

Тарифы в США стали расти различными темпами в штатах с конкурентным и регулируемым рынком электроэнергетики. В первом случае тарифы росли более быстрыми темпами, а во втором оставались стабильными с незначительным ростом.

Всё вышеперечисленное свидетельствует о том, что не только нет очевидных преимуществ конкурентной организации электроэнергетики, но и такой переход может привести к негативным результатам. Очевидным становится заблуждение в том, что с самого начала США приводились в пример становления конкурентного рынка электроэнергии в России.

Страны, проводящие, или, которые уже завершили реформы перехода к конкурентному рынку электроэнергетики, сталкиваются со следующими проблемами: значительные затраты на организацию конкурентных рынков и их функционирование; проявление «рыночной власти» со стороны генерирующих компаний; недостаточные инвестиции в генерацию и магистральные линии; снижение надёжности электроснабжения; повышение цен электроэнергии на большинстве рынков, в результате чего эффект от дерегулирования получают не потребители, а производители электроэнергии.

Похожие и ещё более негативные тенденции складываются и в российской экономике. Если в США тарифы на электроэнергию росли на 1-3%, то в России - на 10-15%. При этом объёмы привлекаемых инвестиций не удовлетворяют потребностей отрасли в модернизации и перевооружении основных средств. Так, если запланированные инвестиции в электроэнергетику до 2020г.² оценены в 12 трлн. руб., то уже привлечённые инвестиции в электроэнергетику России в период реформ (2003-2008гг.) составили 797,51 млрд. руб.³ Данные цифры ставят под сомнение то, что темпы привлечения инвестиций увеличатся, так как самые крупные вложения характерны в ближайшие годы после приватизации.

В период проведения реформы электроэнергетики российская экономика находилась в стадии стабильного и уверен-

ного роста, благоприятной конъюнктуры⁴. Но как только экономическая ситуация изменится, а такие перемены уже настали в результате мирового финансового кризиса сразу же после завершения тотальной реструктуризации РАО «ЕЭС», обострится проблема привлечения в отрасль инвестиционных средств, что создаст затруднения в обновлении основных средств - одной из главных целей реформирования электроэнергетики.

Рассматриваемая проблема остро встала в конце 2008 года. Строительные компании перестали получать плату по контрактам возведения дополнительных мощностей, что привело к заморозке площадок и разрастанию проблемы неплатежей⁵.

Главным действующим игроком построения конкурентного рынка в такой ситуации становится, как ни странно, государство. Именно этот всемогущий арбитр кредитует льготными деньгами энергетику, не позволяя выйти за рамки утверждённой программы по увеличению генерирующих мощностей, модернизации и ремонту, внедрению результатов НТП. Фактически делается шаг назад, когда регулятором отрасли было государство. Снова государственные средства выделяются на развитие электроэнергетики России, рыночные механизмы не справляются. Частные собственники в сложной экономической ситуации не могут удовлетворить инвестиционные потребности стратегических компаний национального рынка.

Можно сделать вывод, что реформирование выполнило краткосрочные цели - привлечение средств от продажи государственных активов, проведение структурной трансформации; а среднесрочные и долгосрочные цели, включая техническое перевооружение, увеличение производимой электроэнергии, внедрение инноваций и снижение себестоимости генерации и диспетчеризации, не

достигнуты и потребуются масштабная помощь со стороны государства.

Для полной и адекватной оценки проведённой реформы электроэнергетики прошло незначительное количество времени. Но уже сейчас очевидно, что трансформации столкнулись с серьёзными проблемами, входящими в перечень проблем, характерных для стран с конкурентной организацией рынка электроэнергетики. Некоторые страны после выявления кризисных тенденций во время проведения реформы останавливали преобразования и возвращались к регулируемому рынку (США, Чили, Бразилия).

Мы рассматриваем в качестве возможных следующие варианты дальнейшего развития отрасли:

1) начиная с 2009г. начнётся проработка и реализация корректировок выбранного курса трансформаций в отрасли энергетики. Общий курс будет продолжен, но с поправкой на активную поддержку государ-

ством частных собственников генерирующих мощностей;

2) государство увеличит свою долю в собственности в сфере генерации, что позволит более оперативно реагировать на возникающие внутренние вызовы реструктуризируемой отрасли в кризисный период и более слажено проводить преобразования в соответствии с общим экономическим курсом страны;

3) преобразования в отрасли будут заморожены и будет проведена национализация, которая позволит ещё по доступным ценам выкупить генерирующие активы, так как в последующие периоды цена предложения подскочит значительно.

Литература

1. Беляев Л.С., Худяков В.В. Зарубежный опыт реформирования рынков электроэнергии// Энергохозяйство за рубежом, 2008, №4.

2. Кононков П. Реформирование электроэнергетики: к оценке курса ускоренной либе-

рализации// Российский экономический журнал, № 3, 2007.

3. Павленко Ю.Г. Корпоративная экономика в институциональном контексте. - М.: Институт Экономики РАН, 2002.

Ссылки:

¹ Беляев Л.С., Худяков В.В. Зарубежный опыт реформирования рынков электроэнергии// Энергохозяйство за рубежом, 2008, №4. С. 23-38.

² Яновский А.Б. Основные направления энергетической стратегии России и глобальная энергетическая безопасность// Энергетическая политика, 2007, №4-5. С. 5-8.

³ Тимофеев Д. Монополия и конкуренция: эволюция стратегий энергокомпаний// Энерго рынок, 2008, №11. С. 30.

⁴ Цветков В. Подкрепить инновационное развитие промышленной политикой// Экономист, №3, 2008. С. 30-40.

⁵ Ведомости, 21 ноября, 2008. С. 3.

Современное состояние и условия инвестиционного обеспечения ЖКХ региона

Зурнаджан Галина Максимовна,
соискатель ГОУ ВПО «Башкирская
академия государственной службы
и управления при Президенте
Республики Башкортостан»

В статье определены особенности и условия инвестиционного обеспечения жилищно-коммунального хозяйства региона, предложены конкретные мероприятия по совершенствованию инвестиционного обеспечения Омской области, оценены возможности использования различных источников инвестиций для повышения эффективности ЖКХ региона.

Ключевые слова: источники инвестиций, инвестиционное обеспечение, инвестиции, реформа жилищно-коммунального хозяйства региона, государственные инвестиции, негосударственные инвестиции.

In article features and conditions of investment maintenance of housing and communal services of region are defined, concrete actions for perfection of investment maintenance of the Omsk region are offered, possibilities of use of various sources of investments for increase of efficiency of housing and communal services of region are estimated.

Keywords: sources of investments, investment maintenance, investments, reform of housing and communal services of region, the state investments, not state investments.

Нарастание кризисных тенденций в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), превращение их в один из основных факторов роста социальной напряженности в стране и угрозу поддержания нормального жизнеобеспечения – является неоспоримым фактом. Особенно отчетливо эти проблемы высветил мировой финансовый кризис, разгоревшийся осенью 2008 года. Проблемы обращения финансовых ресурсов негативно сказались на темпах введения в строй нового жилья, реализации программ ипотечного кредитования и т.д. В результате возросла нагрузка не только на действующий жилищный фонд, но и на всю инфраструктуру предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Правительство Омской области рассматривает в качестве одной из основных причин, повлекших возникновение кризиса в сфере жилищно-коммунального хозяйства (далее - ЖКХ), перекладывание проблем в этой сфере, в том числе и финансовых, на органы местного самоуправления.

В настоящее время органы местного самоуправления не обладают достаточной финансовой самостоятельностью, а доходы местных бюджетов не соответствуют объему расходных полномочий органов местного самоуправления. В связи с этим органы местного самоуправления не всегда заинтересованы в эффективном управлении финансами, создании благоприятных условий для развития и модернизации в сфере ЖКХ, а также не имеют возможности для проведения взвешенной долгосрочной политики в этой сфере. Основой для реальной ответственности органов местного самоуправления за результаты деятельности в сфере ЖКХ может служить только финансовая самостоятельность муниципальных образований.

Реформа ЖКХ должна быть направлена на формирование такой системы бюджетного устройства, которая позволила бы обеспечить оптимальное распределение финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы, сбалансированность бюджетов разных уровней и развитие экономического потенциала муниципальных образований. Поэтому в бюджетном и налоговом законодательстве следует предусмотреть:

- 1) четкое закрепление доходных источников и расходных полномочий за бюджетами разных уровней;
- 2) сокращения перечня расходов, совместно финансируемых из бюджетов разных уровней, приводящих к размыванию ответственности за состояние дел в сфере ЖКХ;
- 3) создание конкретных механизмов финансовой поддержки местных бюджетов;
- 4) сокращение количества финансовых обязательств, возложенных федеральным законодательством на местные бюджеты без обеспечения источниками финансирования.

Несомненной является необходимость привлечения для устранения кризиса в сфере ЖКХ негосударственных инвестиций. В связи с этим требуется подготовка проекта федерального закона, предусматривающего меры, направленные на привлечение инвестиций в сферу ЖКХ и установления режима наибольшего инвестиционного благоприятствования в сфере ЖКХ. Для этого в про-

екте закона следует определить основы, формы, порядок стимулирования инвестиционной деятельности, а также условия и принципы государственной поддержки инвестиционной деятельности в сфере ЖКХ.

Негативная тенденция к увеличению несоответствия между темпами роста цен на жилищно-коммунальные услуги и их качеством, а также уровнем доходов населения, требует проведение такой государственной политики (инвестиционной, тарифной и ценовой), при которой учитывались бы интересы конкретных производителей и потребителей жилищно-коммунальных услуг, а также интересы государства и общества в этой сфере.

В настоящее время регулирование цен и тарифов на отдельные жилищно-коммунальные услуги осуществляется органами исполнительной власти субъектов РФ на основании Постановления Правительства РФ №239 от 7 марта 1995 года «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». Однако федеральным законодательством предусмотрено, что органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью и вправе самостоятельно устанавливать тарифы (цены) на услуги, предоставляемые муниципальными унитарными предприятиями.

В связи с этим необходима подготовка проекта федерального закона, предусматривающего порядок государственного регулирования тарифов и цен на жилищно-коммунальные услуги с четким указанием тех жилищно-коммунальных услуг, в отношении цен и тарифов на которые осуществляется государственное регулирование. Кроме того, необходимо разграничить полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления в этой сфере.

Преодоление кризиса в сфере ЖКХ должно быть связано с

комплексным решением других социально-значимых вопросов: повышение уровня доходов населения; проведение мероприятий, направленных на своевременность выплаты заработной платы; усиление контроля соблюдения трудовых прав граждан.

Проблемы, сдерживающие развитие отрасли ЖКХ регионов многочисленны:

- неразгосударствленность системы ЖКХ;

- сохранение нерыночных принципов функционирования со множеством признаков административного управления;

- затратность в ведении хозяйства;

- непрозрачность формирования тарифов;

- отсутствие информированности населения по процедурам затрат;

- низкая инвестиционная привлекательность;

- наличие большой задолженности;

- необязательность (в том числе бюджета) всех участников процесса по отношению друг к другу в оплате услуг;

- высокий процент изношенности коммунальной инфраструктуры и в целом основных фондов;

- высокая доля убыточных МУП;

- самоуправление собственников жилья находится на начальной стадии формирования;

- инертность всех участников. Нет инициативы как со стороны собственников (ТСЖ, ЖСК и ЖК), так и со стороны местных властей;

- усложненный порядок формирования ТСЖ;

- у населения велики ожидания помощи от государства;

- огромная боязнь будущих затрат на капитальный ремонт;

- не проведены в полном объеме инвентаризация и регистрация имущества ЖКХ, что не дает возможность оценить состояние отрасли;

- высокие риски для инвесторов;

- действие договоров на период полномочий глав муниципальных образований, что влияет на инвестиционный климат не в лучшую сторону;

- отсутствие правоустанавливающих документов на объекты коммунальной инфраструктуры;

- порядок взыскания долгов крайне усложнен;

- наличие перекрестного субсидирования;

- тарифное регулирование не носит долговременного характера;

- и др.

Предложения по решению экономических проблем реализации реформы ЖКХ регионов, поддержанные Правительством Омской области, приведены в табл. 1.

Таким образом, современное состояние и условия инвестиционного обеспечения ЖКХ региона характеризуются следующими ключевыми моментами.

Во-первых, реформа ЖКХ является существенной частью бюджетной реформы, оставаясь самой тяжелой и неурегулированной нагрузкой на консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации. То есть реформа ЖКХ - это движение бюджетной реформы вниз по вертикали власти.

Во-вторых, реформа ЖКХ носит целью изменить механизм предоставления социальной помощи населению.

В-третьих, реформа ЖКХ технологически и инвестиционно связана с реформированием естественных монополий: электроэнергетики, газовой отрасли.

Прошлый опыт реформирования ЖКХ был связан с приватизацией жилищного фонда (начатой еще в 1992 году), с расчетом, что появление реального собственника жилья заставит работать рыночные механизмы и в данном секторе экономики. Однако время показало, что процесс формирования частного собственника жилья не сопровождался измене-

Таблица 1

Предложения по решению экономических проблем реализации реформы ЖКХ регионов, поддержанные Правительством Омской области

№	Суть предложения	Содержание предложения
1	Повышение эффективности работы по формированию законодательной базы в сфере ЖКХ	Принятие и реализация законопроектов: - Жилищного кодекса Российской Федерации; - "О финансовом оздоровлении предприятий жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации"; - "О концессионных соглашениях в коммунальном хозяйстве"
2	Повышения эффективности реализации мероприятий ФЦП "Жилище" на 2002-2010 годы путем реализации мероприятий по развитию и модернизации ЖКХ	- в федеральном бюджете на подпрограмму "Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации" направлять не менее 30% от объема средств от ФЦП "Жилище"; - разработать в рамках ФЦП "Жилище" на 2002-2010 годы отдельные подпрограммы по ресурсосбережению, реконструкции и модернизации жилых домов первых массовых серий и ряда других программ в соответствии с концепцией реформирования ЖКХ с определением в федеральном бюджете источников финансирования и поддержки региональных программ.
3	Введение дифференцированного стандарта социальной нормы площади жилья по населенным пунктам	Дифференциацию следует производить в соответствии либо с доходами населения, либо со стоимостью 1 м ² жилья на вторичном рынке жилья, в связи с миграцией трудоспособного населения, проживающего в сельской местности, представители старшего поколения, которые не имеют возможности выехать, в настоящее время проживают в жилых помещениях сверхнормативной площади, на которую не распространяются ни льготы, ни субсидии. При этом реализовать имеющуюся жилплощадь и учитывать жилье меньшей площади представители данной категории населения не имеют возможности.
4	Внедрение энергосберегающих технологий	Для внедрения энергосберегающих технологий предлагается экономленные бюджетные средства, полученные от внедрения этих мероприятий, оставлять в соответствующих бюджетах при условии направления этих средств на проведение мероприятий по модернизации объектов ЖКХ и применения энергосберегающих технологий.
5	Обновление объектов коммунальной инфраструктуры	Износ объектов коммунальной инфраструктуры превысил в среднем 60%, около четверти из них отслужили свой срок. Для исправления данной ситуации, предлагается предоставить предприятиям, оказывающим жилищно-коммунальные услуги, льгот по налогам, при условии направления высвободившихся средств на обновление своих основных фондов, что позволит ускорить процесс технического перевооружения отрасли, уменьшить долю затрат на ремонт основных средств в структуре себестоимости, улучшить качество предоставления жилищно-коммунальных услуг. Часть средств, полученных от предоставления льгот по налогам, будет возвращена в бюджет в виде налогов от предприятий – поставщиков материалов и оборудования для ЖКХ в связи с увеличением объемов реализации их продукции.

нием системы оплаты жилищно-коммунальных услуг, снижением издержек их предоставления и повышением качества, более того, он и не сопровождался созданием условий конкуренции в отрасли. Отсутствие данных процессов не позволило запустить механизм самфинансирования отрасли.

Экономический кризис 1990-х в России при замороженных ставках оплаты за жилье

и коммунальные услуги в условиях либерализации цен привел к тому, что доля платежей населения в покрытии затрат предприятий отрасли снизилась до единиц процентов. При этом остальные затраты не могли финансироваться из бюджетной системы в полном объеме.

В создавшихся условиях Правительство России разморозило тарифы на жилищно-коммунальные услуги, что сра-

зу же привело к их взрывному росту. Продолжавшееся снижение реальных доходов населения и затянувшийся бюджетный кризис привели к росту объемов недофинансирования услуг, оказываемых предприятиями ЖКХ. Образовавшийся за достаточно длительный период блок организационно-экономических проблем является одним из главных источников сегодняшних финансовых проблем в ЖКХ регионов.

С введением в 1997 году Указа Президента «О реформе жилищно-коммунального хозяйства» были внедрены федеральные стандарты перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг. Были введены четыре стандарта: социальные нормы площади жилья, стоимость предоставления жилищно-коммунальных услуг на один квадратный метр общей площади, уровень платежей граждан по отношению к уровню затрат на содержание и ремонт жилья и максимально допустимая доля собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг в совокупном семейном доходе.

Практическое использование упомянутых четырех федеральных стандартов было большим прогрессивным шагом на пути к финансовой стабилизации отрасли. Однако неполная оплата предоставленных предприятиями жилищно-коммунальных услуг приводила и, к сожалению, приводит до сих пор к образованию огромной дебиторской и кредиторской задолженности предприятий отрасли. Это не позволяет привлечь в отрасль новые предприятия, запустить механизм реальной конкуренции.

Основной ошибкой прошлых попыток реформирования жилищно-коммунального хозяйства было то, что реформе ЖКХ пытались проводить отдельно от реформирования других сфер. Изолированная реформа жилищно-коммунального хозяйства не могла быть успешна в силу своей содержа-

тельной сложности, поскольку затрагивает и бюджетную систему, и межбюджетные взаимоотношения, и систему социальной помощи; и в силу своей технологической сложности, поскольку тесно сопрягается с процессами в электроэнергетике, газовой отрасли, на транспорте.

Нынешние шаги по реформированию ЖКХ в России в рамках среднесрочной и долгосрочной государственной стратегии в реформировании экономики осуществляются в следующих условиях.

Во-первых, износ основных фондов предприятий жилищно-коммунального хозяйства составляет более 60%. Потери в теплосетях превысили 30%, потери в водопроводных сетях еще выше. Все более значительное распространение получают крайние формы деградации отрасли: аварийные разрывы систем водопроводов и парового отопления.

Во-вторых, не проведена институализация заказчика жилищно-коммунальных услуг, что на практике означает реальное бесправие потребителей.

В-третьих, отсутствует конкурентная среда даже в сегменте несетевых услуг, что не стимулирует снижения издержек по предоставлению этих услуг.

В-четвертых, сохраняется архаичность системы предос-

тавления услуг без измерения объемов их потребления; вода, газ, тепло, что подкрепляется подушными тарифами на эти услуги.

В-пятых, действующие тарифы и условия финансирования жилищно-коммунальных услуг покрывают не более 80% расчетных затрат на их предоставление, что не позволяет говорить о развитии отрасли и создает реальную угрозу текущему функционированию большинства предприятий отрасли.

В-шестых, субсидирование населения не является адресным и не определяется характером нуждаемости. При этом имеет место антисоциальный эффект субсидирования. В условиях убыточности тарифов, как на сетевые, так и на несетевые услуги максимальный размер субсидий приходится на владельцев больших и энергонасыщенных жилых помещений.

В-седьмых, при наличии цепочка вертикали в системе управления, в том числе в бюджетной технологии, под эту вертикаль не сформированы необходимые организационно-управленческие механизмы. То есть, под запланированные объемы трансфертов из федерального бюджета не формируются конкретные планы технических мероприятий, инвестиционные программы капитальных ремонтов и технико-техно-

логического переоснащения инфраструктуры.

В-восьмых, не сформирован механизм привлечения частных инвестиций для развития инфраструктуры системы ЖКХ.

Конечной целью современного этапа реформирования ЖКХ является: повышение надежности и устойчивости функционирования предприятий отрасли и улучшение качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг с одновременным относительным снижением затрат на их предоставление.

Литература

1. Задачи и функции Министерства строительства и жилищно-коммунального комплекса Омской области (в ред. Указов губернатора Омской области от 08.09.2004 № 190, от 19.11.2004 № 216, от 07.12.2004 № 225, от 18.07.2005 № 85, от 13.04.2006 № 49, от 27.04.2006 № 62, от 29.05.2006 № 83, от 06.06.2007 № 76)

2. Жилищный кодекс Российской Федерации (редакция на 23.07.2008) (кодекс, федеральное собрание РФ, № 188-ФЗ, от 29.12.2004)

3. Градостроительный кодекс Российской Федерации (ред. на 23.07.2008).

Эффективность и риски инновационных платежных систем

Набиуллина Галия Айратовна,
соискатель ГОУ ВПО «Башкирская
академия государственной службы
и управления при Президенте РБ»

В статье раскрыта и показана двойственность сущности инноваций: с одной стороны, созидание, рост, развитие, прогресс общественного сознания или технологического процесса, а с другой – имманентная (внутренне присущая) возможность угроз проявления негативных явлений. Проведенный анализ инноваций, как носителя угрозы возникновения кризисных ситуаций, показал важность и необходимость жесткого контроля функционирования как отдельного банка, так и банковской системы в целом. Ключевые слова: носитель опасности, контроль банковской системы, угроза финансового кризиса, контроль, кризис, развитие, двойственность, инновация, операция, платежная система, прогресс.

In article is disclosed and shown the duality of the essence of innovations: on the one hand, creation, growth, development, the progress of social consciousness or technological process and with other internally possibility of the dangers of the manifestation of adversarial phenomena. The carried out analysis of innovations, as of carrier of the danger of the appearance of crisis situations, showed importance and the necessity of the rigid control of the operation of as separate bank, of so and banking system on the whole.

Keywords: the carrier of hazard, the control of banking system, the danger of financial crisis, control, crisis, development, duality, innovation, operation, payment system, progress.

Основная масса инноваций реализуется в рыночной экономике предпринимательскими структурами как средство решения производственных, коммерческих задач, как важнейший фактор обеспечения их функционирования, экономического роста и конкурентоспособности. Это означает, что инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя или потребность.

Понятие «инновация» применяется ко всем востребованным рынком новшествам в производственной, организационной, финансовой, научно-исследовательской, учебной и других сферах, к любым усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат или даже создающих условия для такой экономии. Инновационный процесс охватывает цикл от возникновения идеи до ее практической реализации.

Сфера инноваций для российских банков чрезвычайно обширна. В ее рамках на сегодня наиболее актуальны такие сферы, как программное и компьютерное обеспечение, телекоммуникации, операционные технологии, решение проблемы удаленного доступа, а также информационная безопасность, универсализация услуг, выполнение банками функций лизинга, факторинга и т.д.

Процесс нововведений призван охватывать практически все стороны деятельности банка. Инновационная деятельность является весьма сложной, комплексной проблемой, пронизывающей все функциональные сферы – планирование, научные исследования, разработку проектов, производство, маркетинг. Более чем пятнадцатилетняя практика становления новой банковской системы Российской Федерации показала тесную связь между конкурентными позициями банка и его инновационным потенциалом. Более того, отмечаемая специалистами слабость инновационной деятельности, отсутствие целостной системы управления инновациями характеризуют, на наш взгляд, одну из главных причин неудовлетворительного выполнения российской банковской системой возложенных на нее ключевых функций регулирования экономики.

Известно, что создание двухуровневой банковской системы РФ произошло по образцу западных моделей, где первый уровень представляет государственный (центральный, национальный, резервный) банк и его структуры, а второй – коммерческие банки.

В Законе «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (декабрь 1990 г.) были определены лишь общие принципы банковской деятельности, заимствованные с законодательства западных стран с развитой рыночной экономикой. В этих странах банковская система действительно «выполняет ключевые функции регулирования экономики: коммерческие банки аккумулируют свободные денежные средства и трансформируют их в экономику, а также оказывают различные услуги клиентам. Центральный, национальный банк и их структуры собственными им механизмами и инструментами регулируют состояние макроэкономики страны с учетом также конъюнктуры мирового рынка».

Успешному выполнению западными банками возложенных на них функций по регулированию экономики активно способствует освоение целого ряда значимых инноваций.

Теперь перейдем к рассмотрению понятия «инновация», выяснению и обоснованию двойственной её природы и имманентной

обусловленности э-тим обстоятельством введения регулирования и контроля за развитием инновационных процессов.

В термин «инновация» авторы зачастую вкладывают разный смысл. Приведем некоторые из них.

Австрийский ученый И. Шумпетер еще в 30-е годы ввел понятие инновации, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабанова под инновацией понимают итоговый результат создания и освоения (внедрения) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов (экономический, научно – технический, социальный, экологический).

Ю.П. Морозов под инновациями в широком смысле понимает прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно – технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера.

А. И. Пригожин считает, что нововведение сводится к развитию технологии, техники, управления на стадиях их зарождения, освоения, диффузии на других объектах.

В соответствии с Руководством Фраскати (документ принят ОЭСР в 1993 году в итальянском городе Фраскати), инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

В словаре «Научно-технический» прогресс инновация (нововведение) означает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т.д.

Авторы справочного пособия «Инновационный менеджмент» П.Н.Зав-лин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели и др. считают, что инновация – использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленной на совершенствование процесса деятельности или его результатов.

Обобщая различные трактовки понятия «инновация», представленные в отечественной и зарубежной научной литературе, можно предложить следующее определение: *инновация – это результат интеллектуальной деятельности, востребованный рынком и реализованный в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, новых форм организации управления и новых рынков, способных обеспечить социально-экономический эффект.*

Однако, данное нами определение инновации, как и многих других авторов, несовершенно тем, что в нем явно выражена односторонность, акцент на позитивных, созидательных качествах, обеспечивающих рост, развитие, порядок, прогресс. Между тем инновации, как показывает общественная практика, могут быть инструментом не только созидания, развития и прогресса, они нередко становятся носителями потенциала дезорганизации, разрушительных процессов, источниками наступления малых и больших кризисов.

Постоянные нововведения – главный фактор преуспевания на рынке любого банка. В настоящее время быстро сокращается жизненный цикл услуги, рез-

ко обостряется конкуренция, повышаются требования потребителя к банковской продукции. Чтобы выжить в такой обстановке банк вынужден непрерывно улучшать и преобразовывать свои продукты, совершенствовать производственные и управленческие процессы.

Вся банковская деятельность связана с постоянным обновлением. Банку необходимо не только четко и быстро реагировать на новые тенденции, но и также воздействовать на клиентуру для быстрой реакции на его нововведения. Для российских банков инновация становится не только критерием конкуренции, но и важнейшим условием выживания на рынке.

Практика функционирования ведущих западных банков показывает, что их успехи связаны с разработкой целостной системы управления инновациями. В этих банках создана такая инновационная структура управления, в которой направления технологического развития интегрируются в общие стратегические планы, политика роста непосредственно связывается с постоянной разработкой перспективной продукции и проникновением в новые сферы бизнеса.

Для них характерны децентрализация управления творческой деятельностью и широкое использование принципов малого предпринимательства, основанного на использовании так называемого «рискового» капитала – свободных средств банка и его отделений.

В настоящее время поиск эффективных организационных форм управления нововведениями идет в двух направлениях. Первое связано с выделением и обособлением подразделений, занимающихся нововведениями и долгосрочными проблемами развития банка. Другое направление отражает необходимость создания механизма интеграции и координации деятельности подразделений, межфункционального

взаимодействия в ходе разработки и внедрения нововведений. Чаще всего кредитные учреждения используют оба подхода с приоритетным использованием одного из них. Главное состоит в том, что внедрение нововведений было не эпизодическим, а систематически управляемым процессом.

В современных условиях рынка для обеспечения успешной деятельности банка, как и любой другой коммерческой организации, приобретают большую значимость следующие вопросы:

- создание атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новшеств;

- нацеленность всей инновационной деятельности на нужды потреби-теля;

- сокращение числа уровней в управлении с целью ускорения процесса «исследование – производство – сбыт»;

- сознательная недогрузка имеющегося потенциала в расчете на появление новых идей и, соответственно, расширения возможностей рынка;

- максимальное сокращение сроков разработки и внедрения нововведений, организация работы не по «эстафетному» принципу, а на основе одновременного параллельного решения инновационных задач.

Новые принципы управления нововведениями строятся на признании в качестве системообразующих элементов инновационного процесса его непрерывности, но в то же время неупорядоченности, низкой предсказуемости результатов. Реорганизация управления инновационной деятельностью в крупных банках предполагает создание таких организационных отношений, которые позволили бы более полно использовать творческий потенциал коллектива. При всем многообразии современных конкретных форм подобных отношений представляется возможным выделить ряд общих черт.

Во-первых, безоговорочная поддержка инновационных

идей со стороны руководства. Ценностные установки руководителей банка во многом способствуют созданию в организации инновационного климата, особой атмосферы, благоприятствующей свободному, творческому поиску и реализации нововведений.

Во-вторых, всемерное содействие экспериментаторству на всех уровнях и во всех подразделениях организации. Энтузиастам предоставляются все возможности реализовать их новаторские идеи (в продуктах, процессах, организационных методах). В этом менеджеры банка видят эффективный метод борьбы с бюрократизацией и косностью мышления, убивающими свежие, нетривиальные идеи.

В-третьих, высокий уровень и постоянное совершенствование коммуникаций. Когда проблема «штурмуется» с разных сторон, образуются новые информационные комбинации и связи на каждом уровне управления, возникает более широкий ряд решений. Поэтому инновационные структуры стремятся усилить циркуляцию информации между подразделениями и отдельными сотрудниками. Во время «мозговой атаки» соблюдается неперемное условие: никто не имеет право подвергать критике высказанные точки зрения. Свобода мнений и выдвижение идей должна быть гарантирована системой, поощряющей многообразие и несхожесть.

В-четвертых, применение стиля, называемого участием в управлении. Работники должны быть вовлечены во все фазы внедрения инновации и принятия решения. Такое участие предупреждает сопротивление персонала технологическим и организационным нововведениям, способствует улучшению показателей производственной деятельности.

Наконец, в-пятых, использование комплексных мотивационных систем, включающих различные формы и методы

материального поощрения творческой и инновационной деятельности, и, кроме того, широкий набор мер социально-психологического воздействия на работников. Данная практика основана на том, что наибольшую творческую активность люди проявляют в случае, если руководство фирмы поддерживает в них чувство социальной значимости и защищенности, ответственности и возможности профессионального и должностного роста.

Особая необходимость возникает в исследовании инновационной деятельности в сфере электронных видов банковских услуг. Это обусловлено тем, что деятельность хозяйствующих субъектов в сфере оказания электронных банковских услуг не только оказывает существенное влияние на стабильность кредитно-денежной системы государства, но и что не менее важно, затрагивает имущественные интересы неограниченного круга лиц, в том числе потребителей финансовых услуг.

И здесь сталкиваемся с тем, что такая широко известная инновация, связанная с созданием платежных систем, основанных на электронных пластиковых картах, угрожает кризисом неплатежей по кредитным картам, который вызван значительным сокращением доходов владельцев пластиковых карт.

В настоящее время существуют, как мы указывали, одно-сторонние трактовки понятия «инновация» - (её представляют в аспекте созидания, роста, развития, прогресса), обеспечивающей социально-экономический и/или стратегический эффект. Только такой характеристикой нельзя ограничиться при описании широко освоенной инновации, известной как кредитная (пластиковая) карта. Оказалось, что она содержит потенциал инициирования серьезного кризиса.

Речь идет о том, что вслед за ипотечным кризисом и кризисом межбанковского креди-

тования нависла реальная угроза кризиса в финансовой сфере. По сообщениям СМИ, все большее число американцев не в состоянии оплачивать свои долги по кредитным картам. Только за первую половину 2008г. невыплаты по кредиткам составили 21 млрд. долл. Российское правительство также отмечает подобную опасность в нашей стране, с чем не согласны большинство экономических экспертов. Они указывают на то, что Российский рынок кредитных карт не развит, распространение пока получили дебетовые карты, на которые граждане сначала кладут деньги, а потом оплачивают товары. Но совершенно ясно, что если россияне решат опустошить свои карточные счета, возможный кризис в этом сегменте будет сравним по разрушительности с паникой по изъятию банковских вкладов.

Как утверждают эксперты, в США кризис неплатежей по кредитным картам был вызван сокращением доходов их владельцев. «Поскольку компании увольняют тысячи работников, за следующие полтора года невыплаты могут составить до 55 миллиардов долларов», – заявил главный финансист Citigroups Гарри Криттенден, комментируя ситуацию в США. Если же безработица продолжит усиливаться, невыплаты по картам могут побить все исторические рекорды».

Кризис карточной платежной системы уже частично затронул и Россию. На пресс-конференции, состоявшейся по итогам заседания правительства 27 октября первый вице-премьер И.Шувалов признал, что действительно возникли проблемы у держателей кредитных карт ряда банков. В октябре 2008г. наши граждане уже пытались штурмовать банкоматы, пытаясь снять со своих дебетовых карт наличность. Из-за ажиотажа ряд банков установил жесткие лимиты по снятию средств, ограничив несколькими тысячами рублей даже сум-

мы, снимаемые с зарплатных карт.

По данным Ассоциации региональных банков, в РФ пластиковые, в основной массе – дебетовые карты, выпускают более 700 банков. По состоянию на август 2008г. в стране обращалось 111 миллионов пластиковых карт, объем операций по которым составил 7 триллионов рублей. Паника со снятием денег в банкоматах улеглась, однако опасность ее повторения по-прежнему существует. Дело в том, что до сих пор использование пластиковых карт ограничено. Их не принимают к оплате не только мелкие и средние магазины, рестораны и предприятия сферы обслуживания, но и многие крупные торговые сети. При сохранении такой ситуации многие граждане приложат усилия, чтобы обналичить хранящиеся в пластике деньги. В России сегодня по нашему мнению все предпочитают безналичным платежам получить наличные. Если паника охватит и платежные системы, то шок будет сравним по своему эффекту с массовым снятием средств с депозитов. Народ ринется снимать деньги с банкоматов и кризис по цепочке может охватить всю систему.

Изложенное выше вполне убедительно доказывает выдвинутое нами положение о двойственной природе инноваций: она – инструмент созидания, роста, развития и она же содержит потенциал дезорганизации, хаоса и кризисов.

Итак, имеется, на наш взгляд, достаточно оснований для следующего вывода. *Российский рынок пластиковых карт, с одной стороны развивается достаточно быстрыми темпами. Однако рост задолженности, задержка платежей, снижение убольшого числа хозяйствующих субъектов показателей их производственной и коммерческой деятельности подорвет доверие к банкам, снизит надежность денежной системы - и все это может при-*

вести к кризису платежной системы в целом.

Продолжим рассмотрение двойственной природы инноваций на основе исследования исходных механизмов нынешнего мирового кризиса ликвидности. К ним следует отнести широко известную инновацию – деривативы, которые, по заявлению специалистов, стали спусковым крючком начавшегося мирового кризиса.

Деривативы – это особый вид ценных бумаг, так называемые производные финансовые инструменты. Они связаны с обычными ценными бумагами, по сути, являются виртуальными деньгами. Сегодня их выпущено в колоссальном количестве – эксперты оценивают мировой рынок деривативов в 600 триллионов долларов.

Таков размах деривативов – виртуальных денег в экономике. Сравнение стоимости мировых деривативов со стоимостью товаров и услуг дает представление о масштабах опасности наступления кризисной ситуации. В 2007г. мировой валовой внутренний продукт равнялся 58 триллионов долларов, т.е. в 10 раз меньше стоимости деривативов. По прогнозам, в 2008 году ВВП стран Евросоюза составит примерно 19 триллионов долларов, а в США – более 14 триллионов.

Эксперты Института современного развития утверждают: «Именно деривативы, связанные с американскими ипотечными облигациями, сдетонировали нынешний мировой финансовый кризис, причины которого, безусловно, фундаментальны. Банки США дали гражданам ипотечные кредиты, под них «выпустили» производные ценных бумаг. И эти виртуальные деньги, которые продавали и перепродавали, пошли гулять по миру».

Однако существует еще множество видов таких производных ценных бумаг, которые некогда представляли из себя перспективные инновации. Но сегодня никто не знает, где эти

производные ценные бумаги станут спусковым крючком возникновения проблемы неплатежей и у какого финансового учреждения такая проблема проявится.

Сейчас уже известно о банкротстве десятков крупнейших финансовых институтов. Но пока неизвестно, когда кризис дойдет до самого дна. Соответственно, есть кризис доверия реального сектора к финансовому, между банками, Центробанком и своими собственными кредитными учреждениями. Здесь заметим: доверие – категория экономическая. Для банков потеря доверия клиентов часто равнозначна потере банковского бизнеса. В условиях неопределенности фондовый рынок реагирует сбросом всего, что не является доказуемым финансовым средством. Вот к такому результату могут привести и при определенных условиях приводят инновации, породившие производные ценные бумаги – деривативы.

Итак, деривативы связанные с ипотекой – только часть большого семейства. А есть еще CDS – деривативы. Их целью являлось увеличение заемных возможностей корпораций. Сегодня таких бумаг выпущено на 60 триллионов долларов. Известный мировой инвестор Уоррен Баффет назвал их «финансовым оружием массового поражения».

Проведенный анализ инноваций, как носителя угрозы воз-

никновения кризисных ситуаций, показывает важность и необходимость жесткого контроля функционирования как отдельного коммерческого банка, так и банковской системы в целом. В настоящее время контроль и надзор не успевают за финансовыми инновациями – «новаторы» со своими предложениями часто вырываются на шаг вперед. Отсюда объективная необходимость совершенствования организации надзора, контроля и мониторинга за осуществлением комплекса мер по приведению количества денег (истинных и виртуальных) в соответствие с реальной произведенной стоимостью, а также необходимость организации эффективного контроля, надзора и мониторинга за продвижением инновации на финансовом рынке.

Литература

1. Сагитдинов М.Ш. Управление региональной банковской системой: методология, методика и практика (учебное пособие): в 5 ч. Ч1: Совершенствование механизмов взаимосвязи банковской системы с региональной экономикой. Уфа: Изд-во УГАТУ, 2000. 420с; Ч2: Обеспечение экономики платежными средствами и устойчивости рубля на территории региона. Уфа: Изд-во УГАТУ, 2000. 536с; Ч3: Обеспечение устойчивости и ликвидности региональной банковской системы. Уфа: Изд-во УГАТУ, 2000.

528с; Ч4: Обеспечение внутренней управленческой деятельности территориального учреждения Банка России. Уфа: Изд-во УГАТУ, 2000. 456с; Ч5: Организация жизнеобеспечения территориального учреждения Банка России. Уфа: Изд-во УГАТУ, 2000. 490с.

2. Сагитдинов М.Ш. Проблемы формирования региональной банковской системы (опыт Республики Башкортостан). Уфа: Гилем, 2005. с. 4.

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982, с. 22

4. Соколов Д.В., Титов А.Б., Шабанова М.М. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики. - СПб.: ГУЭФ, 1997. - с. 13.

5. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. – М., 2000. – с. 24

6. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социально-экономические проблемы инноватики). – М.: Политиздат, 1989. с. 33

7. Инновационный менеджмент. Справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – Санкт - Петербург, Наука 1997, 4 с. 8) Куликов С., Наумов И. Запутались в карточных долгах. «Независимая газета» №236(4583) от 30.10.2008, С4.

9. Юргенс И. Деньги массового поражения. «Российская Газета» №225(4782) от 29.10.2008, с. 4.

Управление рисками в процессе повышения капитализации промышленной корпорации

Зоненашвили Давид Рональдович,
аспирант кафедры
«Мировая экономика»
Московского государственного
университета приборостроения
и информатики (МГУПИ)

Настоящая статья посвящена исследованию теоретико-методологических основ системы управления рисками на промышленных предприятиях с целью разработки методических рекомендаций по повышению капитализации промышленной корпорации в современной России (на примере машиностроения). Определена актуальность темы, уточнено определение риска, выявлено соотношение между неопределенностью и риском, раскрыто содержание абсолютного и относительного выражения риска, охарактеризован подход к количественному выражению риска. Дано определение системы управления риском и раскрыто ее влияние на повышение капитализации промышленной корпорации. Ключевые слова: риск, неопределенность, система управления рисками, активный и пассивный риск-менеджмент, капитализация промышленной корпорации.

Контактный телефон: 8 (499)269 46 43

19 ноября 2008 года Президент Российской Федерации Д. Медведев в своем вступительном слове на заседании Государственного совета «О мерах по развитию национальной конкурентоспособности в условиях мирового финансового кризиса» в г. Ижевске подчеркнул: «Национальная конкурентоспособность была и остаётся нашей стратегической целью». [1] Решение проблемы совершенствования системы управления рисками (СУР) в процессе повышения капитализации промышленной корпорации, особенно в области машиностроения, является одним из наиболее приоритетных направлений роста конкурентоспособности российской экономики. Сложившееся же положение в отечественном машиностроении можно считать катастрофическим. Так, в России доля машиностроения в ВВП достигает 20%, в то время как в США - 42%, в Германии - 47%, а в Японии - 52%. [2] Если в экспорте США топливно-энергетический комплекс (ТЭК) занимает лишь 2,5%, а машинотехническая продукция (МТП) - 91%, то в России на долю ТЭК приходится 60%, а МТП - лишь 9-10 %. [3] В настоящее время практически все машиностроительные предприятия России находятся в «нерабочем» состоянии. Для них типично: отсутствует система маркетинга, ориентированная на рынок; основные фонды изношены; продукция, которую выпускают заводы, имеет достаточно низкую конкурентную способность. Большинство машиностроительных предприятий представляют собой огромные, неиспользуемые мощности, которые никогда не будут востребованы в прежнем объеме. Таким образом, для большинства машиностроительных предприятий России необходимы пересмотр стратегии управления развития, особенно стратегии УР. Формирование СУР на российских машиностроительных предприятиях приобретает чрезвычайно важное, можно сказать первостепенное значение, и, следовательно, необходима глубоко проработанная и ориентированная на современный управленческий корпус отечественных предприятий теория, которая могла бы быть эффективно использована при решении конкретных задач по росту капитализации предприятий.

Актуальность такого исследования особенно возрастает в связи с ростом зависимости процессов и результатов экономического развития России от глобализации мировой экономики. Отсюда неизбежно растёт потребность в новых знаниях о методах управления рисками на различных уровнях хозяйствования, объективной и всесторонней оценке влияния СУР на повышение капитализации промышленных корпораций, факторах и путях совершенствования СУР с целью роста конкурентоспособности машиностроения России.

Риск – это потенциальная, численно измеримая угроза потери предприятием части своих ресурсов, или недополучения доходов, или появления дополнительных расходов и/или обратное – возможность получения значительной выгоды (дохода) в результате осуществления предпринимательской деятельности в условиях неопределенности. Риск всегда отражает состояние неопределенности (uncertainty). В рыночной экономике «неопределенность» и есть основа риска. [4] Риск – это «пиковая» форма неопределенности. Если бы все было определено, то не было бы и риска. Это качественная оценка риска. Однако в теории риска имеет место и его количественная оценка, которую называют «ме-

рой риска», определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь. В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению. В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе. Применительно к промышленной корпорации в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно принимать стоимость основных фондов и оборотных средств, или суммарные затраты на данный вид хозяйственной деятельности, имея в виду как текущие затраты, так и капитальные вложения, или расчетный доход (прибыль). Другой подход к количественному выражению риска применяется, когда убыткам от неблагоприятных событий можно противопоставить некие выгоды (скажем, дополнительная прибыль от использования более опасной технологии, сумма сэкономленных на природоохранных мероприятиях средств для предприятия, сумма собранных налогов, количество рабочих мест, произведенный продукт для региона или государства и пр.). [5]

Эффективная предпринимательская деятельность возможна лишь на основе формирования системы управления рисками (СУР), представляющая собой процесс выявления и последующего устранения таких ситуаций, которые могут привести к материальному или финансовому ущербу, упущенной выгоде или невозможности достичь поставленной цели. При этом основными считаются ситуации воспроизводственного характера, так как они обеспечивают непрерывность бизнес-процессов и могут быть отнесены к наиболее контролируемым. В этой связи разработан алгоритм СУР. См. табл. 1.

Таблица 1
Алгоритм СУР (авторская интерпретация)

Этапы п/п	Содержание этапа
I	Необходимо разработать стратегию управления риском. При этом учитывая, чем больше доход, тем больше риск, связанный с получением этого дохода. Необходимо четко сформулировать «аппетит на риск» и строить политику управления риском на основании этого.
II	Необходимо выявить присущие данной организации риски и разработать подходы для их количественной оценки: какие методы должны использоваться, на каких данных будут основываться расчеты и т. д. Считается приоритетным, именно, этот шаг, хотя вне других шагов, или без всей описываемой цепочки шагов самые современные методы оценки рисков будут бесполезны.
III	Выбор программного обеспечения для расчетов. Для некоторых вычислений вполне достаточно стандартных пакетов, таких как Excel. Для более сложных задач необходимы специализированные пакеты по оценке рисков. Особое внимание необходимо уделить интегрированию систем и данных, необходимых для вычислений.
IV	Разработка процедур по управлению риском. В мире существует множество методов по УР, наиболее распространенный из которых - хеджирование - мало применим к России ввиду почти полного отсутствия производных финансовых инструментов. Российские компании и банки используют множество своих методов для УР: это и работа по предоплате, и особые условия в договорах, и многое, многое другое.
V	Необходимо разработать процедуры внутреннего контроля для каждого типа риска. Это включает в себя как оценку эффективности управления риском, так и контроль соблюдения процедур на различных этапах, например проверку соблюдения установленных лимитов или мониторинг чувствительности к риску.
VI	Необходимо разработать отчетные формы для данного типа риска: кому, что и когда предоставляется. Необходимо также понимать, кем и какие управленческие решения должны быть приняты на основе полученной информации.
VII	Необходимо определить, кто в организации занимается данным риском: кто оценивает риск, кто готовит отчетность, кто устанавливает лимиты, кто их контролирует и т. д. Здесь основную роль играет четкое разграничение ответственности, а также разделение обязанностей.

Упрощенно можно сказать, что СУР – это 1) выявление рисков; 2) оценивание вероятности появления рисков событий и их воздействия на предпринимательскую деятельность; 3) разработка планов реагирования на риски; 4) контроль над рисками - реализация и обновление рисков планов; оптимальный способ управления по отношению к риску определяется соотношением «цена – эффект».

На основе исследования места СУР в менеджменте корпорации обоснованы следующие положения: во-первых, необходимость создания самостоятельного независимого подразделения УР, которое инициирует, координирует и контролирует весь хозяйственный процесс. Это так называемый

«активный риск-менеджмент». Во-вторых, в случае отсутствия собственного подразделения по УР, широко применять «пассивный риск-менеджмент», предполагающий привлечение внешних консультантов, которые проделывают необходимую работу по идентификации и анализу рисков, подбирают подходящие методы управления рисками и дифференцированно распределяют их по подразделениям компании. В-третьих, способствовать сведению УР к страхованию рисков, т.е. предлагается аккуратно оценить все риски организации и передать их на внешнее финансирование в страховые компании. Такое понимание риск-менеджмента очень распространено (особенно в России). Как показывает практика, этот под-

ход оказывается, как правило, самым затратным из трех перечисленных.

В настоящее время практически все машиностроительные предприятия находятся в «нерабочем» состоянии. Для них типично: отсутствует система маркетинга, ориентированная на рынок; основные фонды изношены; продукция, которую выпускают заводы, имеет достаточно низкую конкурентную способность. Большинство машиностроительных предприятий представляют собой огромные, неиспользуемые мощности, которые никогда не будут востребованы в прежнем объеме. Таким образом, для большинства машиностроительных предприятий России необходимы пересмотр стратегии управления развитием, особенно стратегии УР. Формирование СУР на российских машиностроительных предприятиях приобретает чрезвычайно важное, можно сказать первостепенное значение, и, следовательно, необходима глубоко проработанная и ориентированная на современный управленческий корпус отечественных предприятий теория, которая могла бы быть эффективно использована при решении конкретных задач по росту капитализации предприятий.

Среди микроэкономических предпосылок, выступающих в качестве «катализаторов» роста капитализации машиностроительных предприятий должна рассматриваться программа недопущения и своевременного устранения рисков воспроизводственного характера. Это означает создание условий для того, чтобы предприятие стало прибыльным, производило конкурентоспособную продукцию и обеспечивало рост капитализации компании за счет той прибыли, которую оно может принести и тем сектором рынка (и объемом продаж), который оно может занять. Например, машиностроительное предприятие, имеющее объем продаж \$ 10 млн. в год имеет

«капитализацию» не более \$ 3-6 млн. вне зависимости от стоимости основных фондов.

Чтобы не допустить появления рисков, необходимы следующие основные направления «внутреннего» анализа предприятия:

- загрузки основных фондов (зданий, оборудования);
- структуры общих издержек (отопление, амортизация и т.д.);
- эффективности бизнес - единицы (цехов, участков);
- структуры прямых издержек (материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость и т.д.);
- управления издержками;
- управленческой структуры кадрового состава, квалификации,

В диссертации вышеперечисленные направления рассмотрены подробно.

Исследуя реструктуризацию как одно из важнейших направлений повышения капитализации промышленной корпорации, предложено выделить 3 модели эволюционного развития предприятия в СУР. См. рис. 1.

Эта модель очерчивает область работ по предоставлению менеджерам инструментария, позволяющего рассмотреть изменения в ходе реструктуризации предприятия в рамках единого процесса с учетом состояния внешней среды предприятия и с акцентом на устранение потерь, возникающих в результате взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодействия с этой средой.

Использование единого подхода к выявлению, оценке и управлению рисками во всей

организации повышает уверенность руководителей высшего звена в том, что они ничего не упустили из виду.

Ключевой пункт исследования - это выявление связи между улучшением СУР и повышением капитализации промышленной корпорации. СУР потенциально ведет к повышению P/E ratio, т. е. отношения цены акции к прибыли на акцию, а также повышению стоимости компании. С помощью СУР можно осуществлять создание, защиту и увеличение капитализации на основе следующих факторов:

- знание рисков, их взаимосвязи, а также информация о возможных компенсациях, об уровне риска, который считают допустимым руководство компании и заинтересованные лица;
- понимание того, как риск отражается на финансовом положении и доходах компании, а также сведения о вероятности и уровнях значимости всех рисков;
- анализ существующих противоречий в риск-менеджменте компании и меры эффективности распределения ресурсов с учетом степени риска;
- сокращение изменчивости (волатильности) прибыли за счет разработки системы стимулирования на основе риска, поиска новых возможностей финансирования и/или передачи риска с использованием существующей инфраструктуры управления рисками.

СУР способна увеличить стоимость компании, так как: 1) сокращает вероятность финансового краха; 2) снижает риск,

Характеристика моделей		
Модель предприятия, отражающая его состояние до обнаружения рисков (модель реальности)	Модель предприятия в условиях рискованной ситуации с «механизмом» приспособления к изменениям (модель переходного состояния)	Модель нового предприятия, отражающая наиболее вероятные картины развития предприятия на базе устранения риска

Рис. 1. Схема открытой модели жизнедеятельности предприятия в СУР

который угрожает менеджерам, вложившим в акции компании свои средства; 3) может уменьшить налоговое бремя компании; 4) позволяет стабилизировать прибыль компании, что при прогрессивном налогообложении является условием снижения налогов; 5) увеличивает заемные возможности компании, позволяя ей воспользоваться связанными с этим налоговыми льготами; 6) поддерживает уровень риска на постоянном уровне, помогая инвесторам оценить деятельность компании.

Чтобы обеспечить рост капитализации промышленной корпорации, необходимо разработать и создать автоматизированную систему управления (АСУР), которая на основе программного обеспечения:

- осуществляет диагностику рисков, а также позволяет производить контроль и анализ мероприятий, минимизирующих риски, что предусматривает:

- 1) предвидение рисков,
- 2) определение их вероятных размеров,

- 3) определение последствий,

- 4) разработка и реализация мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь;

- способствует организации специальных подразделений, состоящих из менеджеров по УР, которые анализируют выявленные риски и тяжесть последствий каждого из них для биз-

неса, получают возможность более точно моделировать рискованные ситуации, качественно оценивать опасности, а также выполнять анализ риска с большей точностью, тем самым обеспечивая более эффективное управление риском;

- позволяет:

- 1) решать целый ряд проблем - от отслеживания (мониторинга) риска до его стоимостной оценки;

- 2) не только выявить предпосылки (причины) того или иного риска, но и также оценить ущерб, который понесет компания вследствие наступления рискованного события;

- 3) использовать меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска;

- способствует определению остаточных рисков, выполнению плана управления рисками и оценке эффективности действий по минимизации рисков;

- предоставляет возможность сформировать сводную отчетность по УР в режиме реального времени, а также вести единый реестр рисков для центрального управления и всех филиалов предприятия.

Но, в конечном итоге, как показывает современная международная практика, капитализация машиностроительных корпораций напрямую зависит от мировой рыночной конъюнктуры. Если сегодня бушует ми-

ровой финансовый кризис, то, соответственно, происходит резкое ухудшение внутренней рыночной конъюнктуры, а отсюда риски растут как снежный ком и неизбежное поголовное падение капитализации промышленных корпораций, в том числе, а может быть и в первую очередь машиностроительных. И вряд ли разработанные методические рекомендации по совершенствованию механизмов СУР в процессе повышения капитализации машиностроительных компаний сегодня могут быть эффективно применимы в России. Вот такие времена.

Литература

1. <http://www.club-rf.ru/federalnews/4896/26> ноября 2008 года Глава Правительства Российской Федерации В. Путин, выступая на заседании Совета по конкурентоспособности и предпринимательству, констатировал, что «уровень развития конкуренции в российской экономике пока недостаточен» <http://www.deloros.ru/press/news/8155>
2. http://www.ruseconomy.ru/nomer11_200303/ec22.html № 11
3. <http://www.oborudunion.ru/publications.php?id=3>
4. Филин С.А. Неопределенность и риск. Место инновационного риска в классификации рисков // Управление риском. 2000. № 4. С. 25
5. Jorion, P. Value at Risk. McGraw-Hill Trade, 2nd ed. 2000. P. 111

Инновационная среда предприятий региона как стратегический ресурс их развития

Л.В. Глухова,
Волжский университет им. В.Н. Татищева г. Тольятти
З.Ф. Мазур,
Тольяттинский институт технического творчества и патентования

В статье предлагается авторский подход к организации инновационной среды предприятий региона и реализации эффективного управления ею с помощью механизма, основанного на управлении знаниями при взаимодействии субъектов экономики знаний.

Innovative activity and innovations are very important for constant positive development of economy. The authors suggest organizing the innovative environments at regional business for effective management of bath in formation streams and manufacturing process. In provides the development of business and regions.

Современная экономика характеризуется как инновационная, связанная с разработкой, внедрением и использованием наукоемких технологий и инноваций, которые выступают материальной основой повышения эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции, снижения издержек. Одной из стратегических задач, которую предстоит решить отечественным предприятиям, как в стране в целом, так и в регионах, является переход на инновационный путь развития, поскольку посредством инноваций предприятия могут обеспечить себе устойчивое конкурентное преимущество на длительное время. Инновация — это деятельность по созданию особой привлекательности продукции, процессов и систем с точки зрения потребителя.

Для успешного и стабильного функционирования предприятий в рыночной среде, необходимо создать определенную базу для адаптации инновации к существующим производственным условиям, организации производства и дальнейшего продвижения новой продукции на рынок, что обосновывает потребность в разработке инновационной политики и стратегии предприятия. Реализация инновационной стратегии предприятия требует эффективного управления инновационными процессами и становится практически невозможной без информации о состоянии и поведении объектов и субъектов, участвующих в них, поскольку информация является стратегическим и тактическим ресурсом инновационного процесса. Как тактический ресурс предприятия, информация предоставляет возможность высшему менеджменту принимать экономически обоснованные решения по управлению процессами производства продукции в условиях ограниченности ресурсов. Использование информации в качестве стратегического ресурса позволяет прогнозировать результаты внедрения инноваций и оценивать возможности формирования добавленной ценности процессов от использования инноваций, что существенно снижает риск и неопределенность принятия управленческих решений. Поэтому, для целенаправленного и эффективного внедрения новых научно-технических решений, основанных на внедрении наукоемких технологиях в производственные процессы нужна специально созданная инновационная среда предприятия.

Под инновационной средой предприятий региона мы понимаем совокупность условий, обеспечивающих воспроизводство и генерирование идей, восприятие и внедрение инноваций, направленных на технологичное развитие предприятия, его конкурентоспособности на рынке инноваций, и, повышение качества жизни работников предприятия. Для координирования работы всех условий, обеспечивающих реализацию инновационной политики предприятия и стратегии воплощения в жизнь этой политики на рабочих местах необходима управляющая система, которая позволит осуществлять взаимосогласованное взаимодействие всех обособленных подсистем предприятия для реализации единой цели, продиктованной динамично меняющейся внешней средой [1,2].

Такая управляющая система может быть построена только на интеграции инновационных решений в области современных информационных и компьютерных технологий, интеллектуальных систем обработки знаний и особенностях передачи информации в распределенных средах. Основой проектирования и разработки управляющей системы является системный, процессный и синер-

гетический подходы, которые были реализованы при проектировании и разработке инновационной среды предприятий Самарской области. Интеграция решений предназначена для усиления синергетического эффекта управления, которое заключается в целенаправленном воздействии на процесс создания инновации на стадиях инновационного цикла «генерация знаний – разработка и коммерциализация технологий» и направлено на ускорение времени прохождения каждой стадии за счет повышения информированности инновационного процесса и снижения временных затрат на обработку требуемой информации.

Актуальность предлагаемого авторского подхода заключается в новой концепции управления инновационной средой предприятий, реализованной в виде инструментальной базы, поддерживающей процессы формирования, дальнейшего развития и расширения интеллектуального капитала, инвестиционной привлекательности и инновационной активности предприятий. Практический результат функционирования системы направлен на формирование, дальнейшее развитие и расширение базы знаний региона, банка идей и научно-технических решений региона как мощного интеллектуального потенциала для развития современной экономики. За основу практической реализации в первом приближении взята модель автоматизированного управления качеством функционирования информационных процессов, разработанная одним из авторов и имеющая патент № 71789 [3].

Особенностью полезной модели патента является возможность количественной оценки завершенности каждого из этапов функционирования инновационной среды предприятия. Внешней средой задаются требования к эффективности деятельности инновационной среды, как совокупности отдельных подсистем. Полез-

ная модель, автоматизированного управления качеством функционирования информационных процессов в инновационной среде предприятий позволяет осуществлять мониторинг достижения конечной цели деятельности системы в целом с заранее обусловленными показателями качества выполнения своих функций ее подсистемами. Эти требования обосновываются математическим аппаратом исследования, расчетные модели которого получены на основе методов структурного анализа и синтеза, рассматривая структуру инновационной среды предприятия как целостность. Выражение целостности в общем виде (1) определяет математическую модель управления существенным свойством эффективности функционирования инновационной среды предприятий, если определено требование по вероятности обеспечения критерия эффективности рассматриваемой системы, то есть выполняется синтез системы по ее выражению:

$$P(E_{\text{ИСП}} \geq E_{\text{ТР}}) = \sum_{i=0}^E P_i \geq \frac{\gamma}{100}, \quad (1)$$

где $E_{\text{ИСП}}$ – фактическая эффективность функционирования инновационной среды предприятия (ИСП); $E_{\text{ТР}}$ – требуемая внешней средой эффективность функционирования инновационной среды предприятий, как системы в целом; γ – вероятность обеспечения критерия рассматриваемого существенного свойства эффективности системы, выраженной в процентах. Более подробно аппарат структурного анализа и синтеза, позволяющий снизить барьеры внутренней среды во взаимоотношениях между сотрудниками и подразделениями при внедрении инновации, а также примеры синтеза модели управления рисками недостижения цели функционирования информационной системы, модели управления затратами на эффективность функционирования этой системы, раскрыты в работах автора [4-7].

Для предприятий региона был разработан проект иннова-

ционной среды, управление всеми основными процессами в которой направлено на ускорение хода внедрения инноваций в производство продукции. Цели функционирования инновационной среды предприятий региона – увеличение уровня информированности предприятий в области инноватики и повышение качества выполнения инновационных проектов для предприятий Самарской области. Этот аспект позволяет поднять уровень восприимчивости организации в целом к новшеству и сформировать уверенность в продаже новой продукции. Производственно-технические факторы будут подготовлены к возможности реализации нововведений, за счет выставления количественных показателей завершенности связанных с ними производственных процессов. Это гарантирует завершенность работ и отсутствие срывов внедрения инновации. Кроме того, повышается уровень информированности кадров при их подготовке для внедрения новшества в производственный процесс за счет доступности информационных ресурсов при обучении специалистов предприятий в области инновационной деятельности генерации идей, а также оценке обеспечения уровня качества решения поставленных внешней средой задач.

Технический результат реализации новации (в виде управляемой инновационной среды предприятий) направлен на повышение скорости обработки информации и качества принятия решений посредством систематизации, классификации и структурирования информации, ее выбора, обработки, учета и тиражирования, за счет того, что система управления инновационной средой предприятий является распределенной интеграционной системой обработки знаний, построенной по блочно-модульному принципу. Каждый отдельный программный модуль предназначен для реализации определенной функ-

ции. Например, модуль интегрированной информационной системы предназначен не только для сбора, обработки, хранения и выдачи информации, но и для интеграции знаний при формировании единого коллективного решения при внедрении инновации. В этой модели рассматривается жесткая инновационная структура, хотя, в модуле генерации идей и модуле рынка инноваций реализована мягкая инновационная структура. Интеграция структур позволяет повысить вариабельность функционирования системы и сформировать новые инициативные возможности, например, по созданию внутренних венчуров.

Организация инновационной деятельности предприятия посредством инновационной среды через ядро генерации идей направлена на упорядочение, как самого процесса генерации идей, так и процесса обучения штата сотрудников предприятий работе с инноватикой. У сотрудников будет сформирована компетенция генерирования новшеств и компетенция их внедрения. Формирование системы управления инновационными процессами предприятия, определение содержания и состава управленческой информации осуществляются посредством выявления и использования зависимостей и закономерностей поведения субъектов и объектов инновационных процессов; построения адекватных действительности информационных моделей, основой которых являются структурно-функциональный анализ, прогнозирование и динамическое ситуационное моделирование. Основой повышения эффективности информационного обеспечения управления инновационными процессами предприятия является превышение скорости обобщения и систематизации информации над скоростью реализации инноваций, что достигается не столько совершенствование механизмов обмена информацией между субъектами инновационных процессов,

сколько методов преобразования информации в знания или интеллектуальный капитал предприятия. Постоянное наращивание интеллектуального капитала предприятий происходит в ядре генерации идей в результате совместного взаимодействия нескольких блоков и модулей, формирующих блок структурного потенциала предприятия.

Таким образом, инновационная среда предприятий состоит из специально сформированных структурных подразделений, каждое из которых решает свою, заранее определенную задачу. На рисунке 1 показана упрощенная функциональная схема взаимодействия отдельных элементов системы, в которой описаны информационные связи между блоками и передаваемая между ними информация. Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает целый ряд этапов.

Это: проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образ-

цов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий; подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции; разработку технологического процесса изготовления новой продукции; проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции; разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств; исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций; подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИ-ОКР; проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау; организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д. Для поддержки деятельности предприятия в инновационной среде реализу-

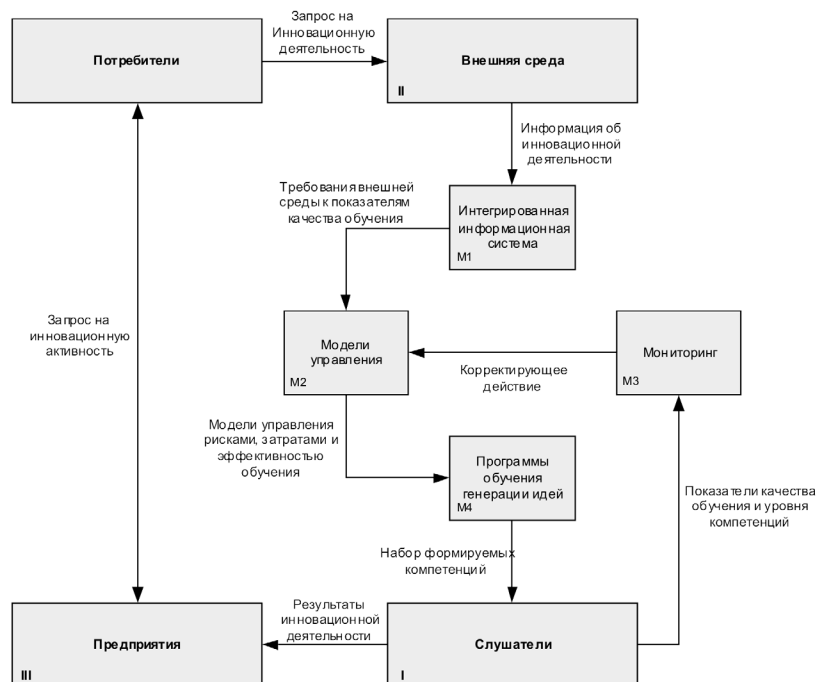


Рис. 1. Функциональная схема взаимодействия элементов системы

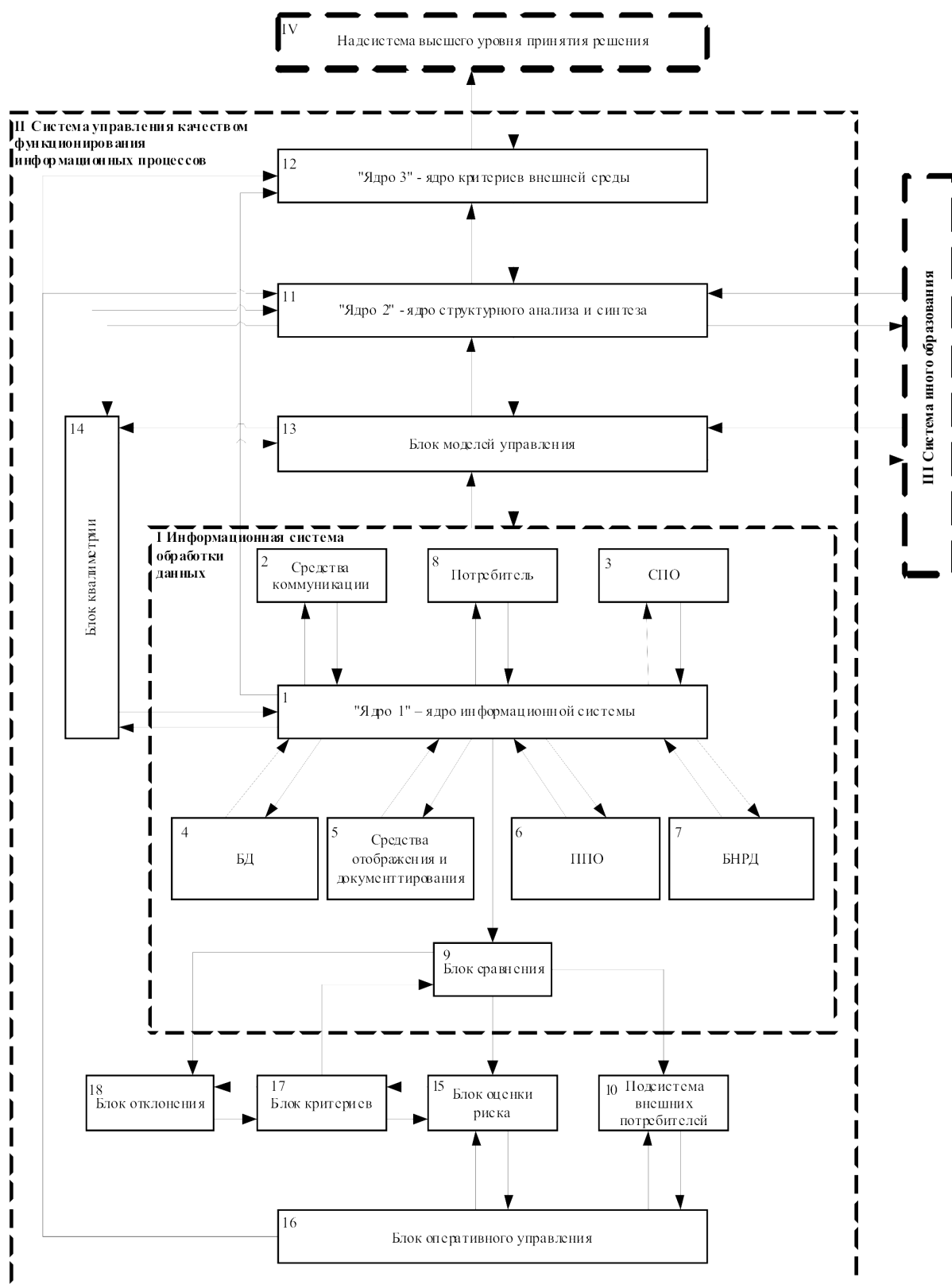


Рис. 2. Модель автоматизированного управления информационными процессами

ется управленческая функция, основное назначение которой координация взаимосогласованности действий внешней и

внутренней среды предприятия по инноватике. На рисунке 2 представлена модель автоматизированного управления ин-

формационными процессами инновационной среды предприятий, реализуемая патентом. Блоки модели и краткая

Таблица 1
Содержание блоков модели автоматизированного управления информационными процессами инновационной среды предприятия

Номер блока	Условное обозначение	Назначение
1	Ядро1	Информационная система. Блок работы с информацией.
2	СК	Блок передачи информации по каналам связи
3	СПО	Блок системного программного обеспечения работы всей системы
4	БД	Базы метаданных. Блок хранения информации.
5	СОД	Средства отображения и документирования информации
6	ППО	Прикладное программное обеспечение – блок специальной обработки информации, реализуемый специально разработанными программными модулями.
7	БНРД	База нормативных регламентирующих документов и условий - блок хранения отраслевых нормативов и регламентирующей информации.
8	Потребитель	Блок генерирования запросов информации
9	Блок сравнения	Блок сравнения соответствия управляемой информации и расчетной модели управления
10	Блок внешних потребителей	Блок анализа информации о процессах, для которых сформированы расчетные модели управления
11	Ядро 2	Ядро структурного анализа и синтеза – блок формирования целостности системы и моделей управления качеством ее функционирования по конкретному существенному свойству
12	Ядро 3	Ядро критериев внешней среды – блок преобразования требований внешней среды с целью формирования нормативных показателей для оценки качества функционирования системы и ее компонентов по конкретному существенному свойству.
13	Блок моделей управления	Совокупность расчетных математических моделей, формирующих закон управления конкретным информационным процессом, для обеспечения и поддержания заданного уровня качества, в соответствии с требованиями внешней среды
14	Блок квалиметрии	Блок оценочно – критериальных механизмов, реализующий оценку качества информации во всех входных и выходных процессах информационной системы.
15	Блок оценки риска	Оценочный механизм риска недостижения цели функционирования системой и формирования корректирующих действий и накоплением базы знаний рискованных ситуаций.
16	Блок оперативного управления	Блок сравнения, где оценивается достижения цели функционирования системы и осуществляется передача управления по конкретным адресам.
17	Блок критериев достижения цели	Блок нормативных числовых показателей, при которых обеспечивается и поддерживается соответствующий уровень качества функционирования системы.
18	Блок отклонения	Блок хранимых отклонений отдельных параметров системы от требуемых значений, способных привести к предельному состоянию системы в целом, или предельному состоянию ее компонента, формирующему отказ или сбой системы
19	III	Система иного типа, выполненная в виде автоматизированной системы управления, например, автоматизированная система управления технологическими процессами производства.
20	IV	Внешняя связь системы. Надсистема высшего уровня принятия решений, в которой передача решений выполняется по каналам связи глобальной сети.

характеристика их назначения описаны в таблице 1. Для управления информацией, передаваемой от процесса в процесс,

формируются специально рассчитываемые модели управления в ядре структурного анализа и синтеза («ядро2»).

В инновационной среде предприятия реализована цепочка ценностей для конечного потребителя, в котором участвуют все звенья. Потребитель (из внешней среды) генерирует запрос на новшество, а во внутренней среде ИСП генерируется идея и техническое решение по реализации новшества, которое, в свою очередь генерирует поток потребностей и поток поставок с учетом конкуренции, существующей на рынке, желающих реализовать свои конкурентные преимущества. Поэтому, для эффективной реализации цепочки ценностей в модели инновационной среды предприятий предусмотрены блоки для оценки инновационной активности, как самих предприятий, так и окружающей среды в виде конкурентов, потребителей и поставщиков. Оценка выполняется для каждой составляющей процесса, а затем путем сравнительного анализа выполняется прогноз дальнейших действий. Отличием авторской методики от имеющихся является использование методов структурного анализа и синтеза для расчета прогнозной модели. Знание инновационной активности предприятий и его конкурентов является одним из необходимых условий реализации инновационной стратегии развития экономической системы. Под инновационной активностью нами понимается комплексная характеристика инновационной деятельности предприятия, включающая восприимчивость к новациям, основанную на компетенции персонала и его готовности к постоянному обновлению своих знаний и видов деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации в коммерческий продукт. Для этого в модели инновационной среды предприятий существует специальное ядро, которое позволяет не только обеспечивать подготовку и переподготовку кадров в сфере инноватики, но и формировать требуемые компетенции персонала, закреплять и расши-

рять их с учетом динамики развития и требований внешней среды и формировать нематериальные активы предприятия в виде интеллектуального капитала. Систематическое отслеживание индекса инновационной активности предприятия позволяет постоянно контролировать параметр восприимчивости персонала предприятия к быстрому освоению новшеств, а, следовательно, к инициированию их создания, разработки и внедрения для удовлетворенности потребителей.

Метод структурного анализа, реализуемый в «ядре 2» позволяет получать расчетные модели затрат на эффективность каждого процесса, оценивать риск от некачественного функционирования как всей системы, так и отдельных процессов, прогнозировать различные ситуации и управлять работой кибернетической модели, реализующей обработку входной информации для формирования новых знаний. Использование интеграции кибернетической модели с процессным подходом и методом структурного анализа позволит контролировать не только такие параметры как «восприимчивость к инновациям» позволяющей контролировать процесс обновления знаний и отношение руководства к новшествам предприятия, «обеспеченность ресурсами для внедрения инноваций», «степень развития научно-технической инфраструктуры», позволяющей организовать инновационный процесс, «компетентность персонала» как степень самостоятельности внутренних подразделений для реализации инновационного процесса, но и контролировать попытку возникновения барьеров во взаимоотношениях между подразделениями и сотрудниками как одного из самых важных факторов внутренней среды предприятия, препятствующей быстрому внедрению инноваций [8].

Инновационная среда, реализованная в виде системы работает следующим образом. Потребитель интеллектуальной

деятельности генерирует запрос на возможность ее реализации. Путем анализа всех составляющих окружения, с учетом конкурирующих производителей и внутреннего потенциала, а также требований внешней среды как к отдельным составляющим инновационного процесса, так и ко всему инновационному процессу в целом, учитывая потенциал кадров, выполняется структурный анализ и формируются структурные модели управления деятельностью инновационных процессов системы. Синтез моделей управления позволяет поддерживать контролируемый процесс в требуемом состоянии качества деятельности на заданный период функционирования и корректировать управляемый процесс.

В настоящее время ведется делопроизводство на авторско-правовое подтверждение идей по построению инновационной среды предприятий. Ценность предлагаемого решения заключается в существенном ускорении инновационного процесса путем снятия барьеров между внешней и внутренней средой экономической системы. Экономический результат – создание качественных инновационных проектов и повышение инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий региона. Социальный результат – повышение инновационной активности предприятий Самарской Области.

Литература

1. Мазур Н.З., Мазур З.Ф., Дегтярева Н.М. Управление интеллектуальной собственностью на малых инновационных предприятиях. - Тольятти: Изд-во Фонда «Развитие через образование», 2004. - 112с.
2. Мазур Н.З., Мазур З.Ф. Патентно-информационный подход к выбору и обоснованию приоритетных направлений развития науки и техники в регионе (на примере Самарской области) // Социально-экономические и технические системы, 2006, № 8(24). - С.44-49

3. Патент № 71789, российская Федерация, МПК G06F 17/30 (2006.01). Автоматизированная система управления качеством функционирования информационных процессов / Л.В. Глухова; заявитель и патентообладатель Глухова Л.В. – Заявка № 2007143523/22; приоритет 26.11.2007; опубл.20.03.2008 бюл. № 8

4. Глухова, Л.В. Методологические основы управления качеством информационной подготовки специалистов / Л.В. Глухова // Известия Самарского научного центра Российской Академии Наук. Специальный выпуск «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – Самара: Издательство научного центра РАН, 2006. – С.115-120.

5. Глухова Л.В. Методология оценки и управления качеством функционирования информационных систем / Л.В. Глухова // Вестник Казанского технологического университета. - КГТУ, Казань, 2008. - С.174-182.

6. Глухова, Л.В. Учет риска недостижения цели при разработке модели информационной системы подготовки специалистов / Л.В. Глухова // Известия Самарского научного центра Российской Академии Наук специальный выпуск №3 «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – Самара: Изд-во НЦ РАН, 2007. – С. 45-52.

7. Глухова, Л.В. Обоснование математической модели для структуры управления информационной системой подготовки специалистов // Известия Самарского научного центра Российской Академии Наук специальный выпуск № 3 «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – Самара: Изд-во НЦ РАН, 2007. – С. 34-44

8. Глухова, Л.В. Управление качеством информационных систем сборочных производств / Л.В. Глухова // Вестник машиностроения. Сборка в машиностроении и приборостроении. – М., 2007. – № 7. С.25-32

Анализ экономических предпосылок для разработки государственной стратегии развития отечественной автомобильной промышленности

М. Ю. Кузнецов,
соискатель

Наиболее очевидные направления развития отечественной автомобильной промышленности заключаются в ее трансформацию по примеру стран с развитым автомобилестроением. В данных странах автомобильное производство представляет собой рыночное взаимодействие головных автоборочных производств с производителями автомобильных компонентов. В принципе, такая логика отвечает требованиям развитой рыночной экономики. Однако, как показывает анализ, в России, к сожалению, имеется своя специфика. Например, многие эксперты до сих пор считают, что производители автокомпонентов – это обычные субъекты малого бизнеса, как и те, что выпускают простейшую конечную продукцию. В результате появляются многочисленные публикации, авторы которых полагают, что для выбора поставщика достаточно провести рейтинговую оценку имеющихся вариантов, а апологеты системы менеджмента качества уповают на всемогущество международных стандартов.

Здесь необходимо отметить, что существующая в настоящее время система поставок является практически не реформированным наследием плановой экономики, при которой схема функционирования технологических цепочек автомобильной отрасли более-менее укладывалась в допустимые границы планового обобщенного показателя результативности и эффективности. Такая ситуация была обусловлена тем, что, начиная со времен индустриализации, государству как тотальному собственнику было выгодно создавать гигантские головные автозаводы-монополисты, формировавшие значительную долю стоимости конечной товарной продукции. В состав завода, наряду с многочисленными подразделениями основного производства, входил законченный комплекс обеспечивающих производств – заготовительное, инструментальное, по ремонту оборудования, складское хозяйство и т. д.

Такой подход обеспечивал автономность производства в критических условиях, например, во время военных действий. В принципе, в условиях плановой экономики, когда экономическая эффективность рассчитывалась не для отдельных хозяйствующих субъектов, а по отрасли или по народному хозяйству в целом, такой подход был оправдан. Государство сознательно шло на то, что для управления таким конгломератом приходилось создавать многоуровневые организационные структуры, состоящие из узкоспециализированных служб, а принятие даже оперативных решений требовало множества согласований. То есть, организация завода в автомобилестроительной отрасли была общепромышленным проектом, который финансировался министерством по установленным нормативам. А заводы – как головные, так и поставщики – создавались на неопределенно-длительный срок с расчетом обязательной их загрузки плановой продукцией¹.

Таким образом, планово-административная система управления народным хозяйством, гарантировавшая внешнее благополучие всех автозаводов в течение нескольких десятилетий, в конечном счете, породила целый ряд негативных следствий для совре-

менных экономических отношений, наиболее важными из которых являются²:

- отсутствие стимулов к повышению конкурентоспособности;
- недостаток предпринимательской активности;
- зарождение коррупционных отношений в результате согласования систематических корректировок месячных планов.

В 1990-е годы государство отказалось от своей собственности, и привычная для государственных предприятий внешняя среда практически полностью разрушилась, превратившись в хаос. Ни одна страна мира при столь развитой промышленности не позволяла такой степени вольности по отношению к фундаментальным условиям функционирования собственных предприятий. Весьма благополучные, по советским меркам, градообразующие предприятия оказались перед лицом совершенно новых опасностей. Нерегулируемый рынок позволил совершенно некомпетентным людям овладеть многими предприятиями. Кроме того, в хаосе первых лет рынка не могла быть выстроена адекватная внешним условиям система управления. Обстоятельства вынуждали руководителей заводов «продать» накопленные производственный и человеческий потенциалы, не занимаясь ни ремонтом и обслуживанием оборудования, ни подготовкой рабочих.

Необходимость привлечения новых покупателей предъявила новые требования к деятельности заводов. В новых условиях для опережения конкурентов, соблюдения жестко лимитированного объема затрат и срока окупаемости потребовалось максимально сокращать сроки подготовки производства. Таким образом, появилась основа для соперничества не только между производителями конечной продукции, но и продавцами зарубежной авто-

мобильной техники. Поэтому для снижения затрат российские автопроизводители начали оптимизацию процессов производства, сокращение управленческой иерархии, передавая часть непрофильных производств на сторону, а также избавляясь от излишков имущества, например, продавая земельные участки для снижения налога на землю.

Именно тогда и назрела необходимость создания в России современной системы поставщиков. Первыми попытками российских головных предприятий (автозаводов) поднять качество продукции своих традиционных производителей автокомпонентов было требование сертифицировать систему менеджмента качества. Однако, как показывает практика, без серьезного обновления производства, а главное, без обеспечения финансовой устойчивости, формальное наличие сертификата не устраняет изъяны в управлении процессами. Надежды на повышение качества путем организации тендеров также иллюзорны. Во-первых, по многим позициям из числа прежних производителей автокомпонентов конкурентоспособных практически нет, да и находятся они могут достаточно далеко, а формирование культуры взаимоотношений у вновь привлекаемого поставщика требует слишком много средств и времени. Во-вторых, периодические тендеры, не гарантирующие потенциальным поставщикам положительный результат, лишают их возможности долгосрочного планирования совместной работы.

Многим кажется, что наиболее кардинальный вариант выхода из сложившегося положения – создание владельцем или крупным инвестором (тем же автозаводом) нового самостоятельного поставщика путем оснащения его современным технологическим оборудованием. Причем при минимуме затрат. И, прежде всего – путем минимизации расстояния до

поставщика. То есть, по примеру Г. Форда, разместить нового поставщика в непосредственной близости от головного производства (основного потребителя). В том числе на освободившихся площадях, опустевших в период спада спроса на продукцию. Но тяжелое наследие 1990-х годов, к сожалению, закрепило у менеджеров браконьерские замашки, в их действии господствует субъективизм.

Можно привести множество примеров такого подхода: управляемый или создаваемый поставщик продукции заведомо рассматривается только как средство решения сиюминутных задач автозавода, а не как будущий равноправный партнер. Менеджеры потребителя не могут или не желают понимать, что запрашиваемые им объемы поставок могут быть невыгодны поставщику. В итоге, обычно рассматривается проект создания поставщика как решение локальной «горячей» проблемы автозавода-потребителя и происходит это в «пожарном» порядке, на основе четырех принципов:

- необходимо срочно закрыть именно текущие, а не стратегические проблемы с поставщиками;
- объемы сбыта продукции создаваемого поставщика планируются только под нужды головного производства;
- бизнес-план должен быть как можно более экономичным;
- руководитель создаваемого поставщика должен быть абсолютно лояльным своему учредителю.

Однако стремление максимально экономно создать поставщика может обеспечить минимум затрат только на этапе проектирования. И если требование лояльности еще можно признать разумным, хоть и некоторыми оговорками о необходимом уровне квалификации и опыте работы, то требование по объемам сбыта является, во-первых, экономически нецелесообразным; во-вторых, без

обеспечения надлежащего качества вся произведенная продукция не будут иметь спроса даже у создавшего автозавода.

Некомпетентное руководство, назначенное для жесткого проведения политики учредителя, не утруждает себя проработкой самостоятельной политики развития. Пренебрежение процедурами предпроектного анализа, давно разработанными в отрасли, при построении нового производства не позволяет заложить базу для его развития. Результат ускоренных решений – многократные переносы сроков запуска производства, поскольку в спешке неизбежно огромное количество ошибок и упущений. Несоблюдение проектных процедур приводит к тому, что сразу после начала функционирования основные процессы в компании остаются без должного материального обеспечения, а менеджмент – без необходимого информационного сопровождения. Даже самое новое оборудование не в состоянии обеспечить стабильное качество и сроки поставок уже с самого начала, если не отработаны заранее вопросы поставок сырья, подбора персонала и т. д. Кроме того, если поставщик организован как небольшая по масштабу компания, не входящая в хорошо организованную корпоративную структуру, он чаще всего не имеет рычагов воздействия на субпоставщиков и становится зависимым от них.

Чисто технические специалисты автозавода, ставшие менеджерами в силу определенных обстоятельств и поэтому не имеющие необходимых компетенций, оказываются в режиме постоянных авралов, вынуждены экстренно и субъективно оценивать важность множества непредвиденных проблем нового поставщика и решать их со значительными затратами. Отсюда неизбежность хронических нарушений по качеству выпускаемой продукции, срывы поставок.

Желание собственников ограничиться затыканием дыр вместо выстраивания системы стабильных поставок породило массовую практику задержки платежей со стороны крупных потребителей-монополистов даже при стабильном ритме и качестве поставок от мелкого поставщика. В результате последний несет серьезные дополнительные затраты, что препятствует поддержанию конкурентоспособного качества, ведет к недоплатам персоналу за выполненную работу. Возникают серьезные противоречия в коллективе, недоверие к руководству.

Таким образом, упрощенное представление о том, что достаточно помочь поставщику запустить технологическую линию для производства отдельного наименования продукции с прицелом лишь на собственные довольно ограниченные потребности, как правило, не может обеспечить необходимую степень финансовой надежности поставщика. В результате его руководитель быстро убеждается в невозможности длительной работы, стремится максимально увеличить сегодняшний доход, невзирая на проблемы конкурентоспособности головного производства.

На второй план отходит кадровая политика. Делаются попытки передать на сторону обеспечивающие процессы – ремонт и обслуживание оборудования, инструментальное производство. Но в регионах внешняя среда пока еще не увязана с задачами производителей. У имеющихся организаций нет финансовых резервов, они слабо оснащены технологически, не заинтересованы в выполнении мелких работ. Недостаточная стабильность процессов выпуска продукции делает спешно созданных поставщиков неконкурентоспособными.

Отсюда очевидно, что сегодняшняя практика государственных органов хоть в какой-то мере (через различные программы и фонды развития

предпринимательства и создания рабочих мест) стимулировать формирование организаций, которые не проживут более пяти лет, – бессмысленная трата ресурсов. То есть вроде бы прагматичный, но узкоэкономический субъективный подход к передаче производства компонента таким организациям уже в среднесрочной перспективе неизбежно приводит к их развалу. Поэтому не подкрепленная достаточной компетентностью инициативность независимых учредителей вследствие бессистемности их действий может лишь усугубить отставание отечественной промышленности от развитых стран и в недалекой перспективе ухудшить социальную обстановку в регионах.

Таковые, в общем виде, следствия порочной практики самоустранения государства от функции управления экономикой. В результате на сегодняшний день функционирование автомобилестроительной отрасли, а также процесс выстраивания подотрасли по производству автокомпонентов остается стихийным, совершенно неуправляемым из-за некомпетентности представления процессов жизненного цикла хозяйствующих субъектов отрасли как элементов отраслевой системы, пренебрежения необходимостью создания поставщику условий работы, гарантирующих его финансовую независимость и конкурентоспособность.

К типовым упущениям относятся: упоминавшееся ограничение планирования объемов продукции поставщика только объемом потребности головного предприятия без возможности поставок другим автопроизводителям; требование жесточайшей экономии, не учитывающее технологические нормативы расхода ресурсов; субъективный выбор руководителей, исходя прежде всего из их лояльности учредителям; нежелание развивать региональную инфраструктуру, обеспечи-

вающую процессы выпуска продукции; отсутствие стратегического планирования развития поставщика в рамках технологической цепочки.

Наряду с чисто технологическими и финансовыми угрозами отрасли, по нашему мнению, существует угроза сокращения кадрового потенциала. Как показывает анализ, в настоящее время можно выделить две наиболее серьезные проблемы подготовки кадров для автомобилестроения. Первая проблема связана с общим сокращением численности населения РФ, в том числе трудоспособного. Общеизвестно, что демографическая ситуация в стране во многом характеризует возможности и ограничения будущего ее социально-экономического развития.

Такие показатели, как: численность населения в трудоспособном возрасте и численность населения по возрастным группам прихода в экономику и выхита из экономики показывают состояние одного из наиболее важных факторов производства – человеческого ресурса страны. Для того, чтобы оценить влияние демографических факторов на спрос и предложение высококвалифицированных специалистов на российском рынке труда, составлен прогноз численности населения по возрастным группам (15-19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-55, 60-64) (табл. 1).

В качестве методики использован классический метод «подвижки возрастов» с учетом вероятности дожития (табл. 2) каждой возрастной группы до следующей, более старшей. Прогноз не учитывает миграцию населения из-за отсутствия данных по возрасту прибывающих в страну или убывающих из страны граждан.

Как видно из полученного прогноза начавшийся с 1991 года спад рождаемости привел к постепенному сокращению населения по младшим возрастным группам. Наиболее сильное сокращение населения в

Таблица 1

Прогноз численности населения РФ по возрастным группам, тыс. человек

Год	Возрастные группы														
	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	
1990	11730	11603	10697	10136	9557	12062	12907	11890	9075	6588	10323	7834	8684	5005	
1991	11320	11800	10829	10257	9507	11402	13008	12156	10236	5671	10523	7595	8893	5577	
1992	10659	12090	10921	10412	9526	10754	13029	12310	10762	5533	10384	7745	8691	6243	
1993	9804	12263	11159	10485	9734	10148	12855	12468	11188	6242	9216	8238	8396	6853	
1994	8896	12152	11521	10661	9944	9698	12536	12720	11522	7364	7678	8993	7720	7318	
1995	8259	11943	11847	10831	10226	9537	12087	12790	11689	8808	6273	9666	7102	7554	
1996	7658	11604	12084	10997	10385	9580	11433	12915	11895	9905	5369	9810	6842	7680	
1997	7184	10930	12045	11106	10576	9678	10831	12949	12047	10393	5248	9657	6975	7474	
1998	6828	10082	12586	11398	10642	9945	10261	12821	12203	10818	5930	8578	7441	7223	
1999	11730	11603	10697	10136	9557	12062	12907	11890	9075	6588	10323	7834	8684	5005	
2000	7658	11604	12084	10997	10385	9580	11433	12915	11895	9905	5369	9810	6842	7680	
2001	6367	7762	11789	12322	11106	10451	9620	11333	12651	11434	9409	4995	8906	5903	
2002	6362	7262	11078	12666	11239	10598	9668	10719	12650	11565	9832	4884	8729	6025	
2003	6472	6876	10206	12796	11557	10637	9898	10112	12493	11664	10185	5487	7703	6416	
2004	6632	6733	9247	12579	11941	10796	10024	9664	12166	11876	10416	6435	6368	6999	
2005	6867	6536	8469	12241	12267	10881	10211	9412	11665	11885	10518	7656	5179	7510	
2006	7037	6418	7790	11789	12405	11049	10295	9417	10949	12054	10645	8590	4407	7609	
2007	7223	6376	7283	11078	12671	11165	10442	9459	10368	12067	10804	8985	4336	7458	
2008	7223	6455	6874	10202	12782	11532	10596	9849	10052	12393	11537	10028	5372	7484	
2009	7223	6614	6731	9243	12565	11915	10754	9975	9607	12069	11747	10256	6301	6187	
2010	7223	6849	6534	8466	12228	12241	10839	10161	9356	11572	11756	10356	7496	5032	
2011		7018	6416	7787	11776	12378	11006	10245	9361	10861	11923	10481	8410	4282	
2012		7204	6374	7280	11066	12644	11122	10391	9403	10285	11936	10638	8797	4213	
2013		7204	6453	6871	10191	12754	11488	10544	9791	9972	12259	11360	9819	5220	
2014		7204	6612	6728	9233	12538	11869	10702	9916	9530	11938	11566	10041	6122	
2015		7204	6846	6531	8456	12201	12193	10786	10101	9282	11446	11575	10140	7283	
2016			7016	6413	7778	11751	12331	10953	10184	9287	10744	11740	10262	8172	
2017			7201	6371	7272	11042	12595	11068	10330	9328	10173	11752	10415	8547	
2018			7201	6450	6863	10169	12705	11431	10482	9713	9864	12070	11122	9540	
2019			7201	6609	6721	9213	12490	11811	10639	9837	9427	11754	11325	9756	
2020			7201	6844	6524	8438	12154	12134	10722	10020	9181	11270	11333	9852	
2021				7013	6406	7762	11705	12270	10888	10103	9186	10578	11494	9971	
2022				7198	6364	7256	11000	12533	11002	10247	9227	10017	11507	10119	
2023				7198	6443	6849	10130	12643	11364	10398	9608	9712	11818	10806	
2024				7198	6602	6706	9178	12429	11742	10553	9730	9282	11508	11003	
2025				7198	6836	6510	8406	12095	12062	10637	9911	9040	11034	11011	

Таблица 2

Возрастные коэффициенты смертности в среднем по мужчинам и женщинам (умершие на 1000 человек соответствующей возрастной группы)³

	1970-1971	1980-1981	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Всего умерло	8,75	11,05	11,20	15,10	15,40	15,70	16,35	16,50	16,15	16,30	15,35
из них в возрасте, лет:											
0-4	5,70	5,70	3,85	4,05	3,85	3,80	3,60	3,45	3,15	2,90	2,65
5-9	0,70	0,65	0,55	0,55	0,50	0,50	0,40	0,40	0,40	0,40	0,35
10-14	0,55	0,55	0,45	0,55	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,40	0,40
15-19	1,10	1,20	1,10	1,65	1,45	1,30	1,25	1,20	1,20	1,15	1,10
20-24	1,75	2,00	1,65	2,70	3,00	2,75	2,55	2,45	2,45	2,40	2,15
25-29	2,50	2,65	2,05	3,45	3,65	3,60	3,55	3,70	3,85	4,05	3,85
30-34	3,15	3,35	2,70	4,60	4,35	4,45	4,60	4,80	4,95	5,20	4,90
35-39	4,25	5,00	3,55	6,30	5,70	5,90	6,25	6,50	6,50	6,60	5,90
40-44	5,40	6,30	5,05	9,10	8,05	8,30	8,85	9,20	9,05	9,15	8,00
45-49	7,40	9,05	7,75	12,65	11,50	12,00	12,55	12,90	12,55	12,50	10,85
50-54	10,50	12,05	10,75	18,00	16,00	16,85	17,60	18,25	17,50	17,50	15,40
55-59	14,55	17,00	16,05	22,90	22,40	22,75	23,35	23,55	23,15	23,10	20,90
60-64	22,10	24,95	23,85	31,80	30,15	31,40	33,20	33,50	32,15	31,70	28,40
65-69	33,90	35,45	34,30	43,30	42,55	42,70	43,50	42,80	41,65	41,30	38,70
70 и более	87,05	85,55	90,80	99,15	91,95	90,85	93,40	94,20	91,55	92,20	89,20

* – Эталон для прогнозирования

возрастной группе 0-4 года зафиксировано в период с 2001 по 2005 год. С 2004 года данная тенденция начала распрс-

траняться на возрастные группы населения трудоспособного возраста, что, в соответствии с нашим прогнозом, приведет

к постепенному сокращению общей численности трудоспособного населения с 2014 по 2025 год (рис. 1). В соответствии с прогнозом, при сохранении существующего уровня рождаемости, смертности и нулевой миграции общая численность трудоспособного населения с 2014 по 2025 год сократится на 13% процентов, с 88 454 до 76 811 тыс. человек.

Основными факторами, определяющими результаты прогноза числа лиц трудоспособного возраста, явились:

- демографическое поведение населения, особенно городского, ориентированного на рождение одного ребенка, что не обеспечивает воспроизводства населения. Суммарный коэффициент рождаемости на одну женщину за 2006 год составил 1,296 при необходимом для простого воспроизводства населения значении в 2,15;

- снижение количества женщин детородного возраста;

- высокая смертность лиц трудоспособного возраста, особенно у мужчин, связанная как с недостаточным уровнем благосостояния, так и с отсутствием культуры и навыков здорового образа жизни.

Вторая проблема государственной подготовки кадров для автомобилестроения, по нашему мнению, связана со структурным дисбалансом предложения и потребностей отраслей национальной экономики в высококвалифицированных кадрах.

По статистическим данным с 1995 по 2006 выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием увеличился в 3 раза. Данная тенденция является следствием становления и развития рыночной экономики в стране. У молодежи возрос интерес к высшему профессиональному образованию как наиболее перспективному с точки зрения трудоустройства и экономического благосостояния. Удельный вес выпускников высших учебных заведений в населении возрастной группы

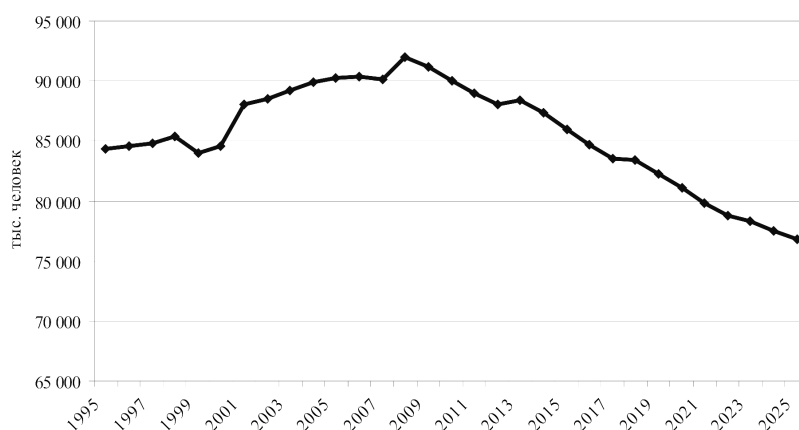


Рис. 1. Динамика численности населения в трудоспособном возрасте

20-24 года вырос в период 1995-2006 год с 3,94% до 10,12%. Повышенный спрос на образовательные услуги определил развитие высшего профессионального образования:

- с 1995 года открылось более 400 негосударственных высших учебных заведений, которые в 2006 году выпустили около 200 тыс. специалистов;

- в период 1995-2006 год происходит формирование новых направлений обучения.

Одновременно с развитием высшего профессионального образования происходит и структурная перестройка всего сектора образования в целом:

- выпускники общеобразовательных учреждений стараются продолжить обучение преимущественно в учебных заведениях высшего профессионального образования;

- уменьшается выпуск специалистов из учебных заведений среднего профессионального образования, готовящих рабочих разных специальностей.

Учиться в учебных заведениях среднего профессионального образования (ССУЗах) становится не модно. Молодежь считает, что в ССУЗах учатся те, кто не смог поступить в высшее учебное заведение. В 1990 году учебными заведениями среднего профессионального образования было выпущено 637 тыс. человек, а учебными заведениями высшего профессионального образования 401 тыс. че-

ловек. В 2006 году учебными заведениями высшего профессионального образования было выпущено уже 1255 тыс. человек, а учебными заведениями среднего профессионального образования 700 тыс. человек. В связи с этим уже сейчас в ряде отраслей наблюдается острая нехватка рабочих начальной и средней квалификации. Большой приток поступающих в высшие учебные заведения отразился на структуре предлагаемых направлений образования в высших учебных заведениях:

- в существующих ВУЗах технического и гуманитарного профиля были открыты новые экономические направления образования;

- открылось большое количество новых негосударственных образовательных заведений, специализирующихся только на экономических направлениях образования.

Работа специалистов экономического профиля в 90-х годах считалась наиболее престижной и высокооплачиваемой, что определило приоритеты выбора специальности обучения у абитуриентов в пользу экономических специальностей. В результате повышается удельный вес экономических специальностей в общей структуре специальностей высшего профессионального образования. В период 1990-2006 удельный вес выпуска студентов

по группе специальностей «экономика и управление» в общей структуре выпустившихся студентов вырос с 14% до 32%.

На современном этапе развития вышеописанные тенденции проявились в избыточном предложении специалистов с экономическим образованием и нехваткой высококвалифицированных специалистов технических специальностей, которые нужны, в том числе, и автомобилестроительной отрасли.

Проблема структурного дисбаланса подготовки кадров и потребностей отраслей национальной экономики выдвинута Правительством РФ в качестве одной из приоритетных проблем для решения. В ближайшие годы планируется проведение реформы высшего профессионального образования, основной задачей которой является приведение структуры направлений подготовки высокопрофессиональных кадров к потребностям экономики страны. Одна из наиболее действенных, на наш взгляд, мер, предлагаемых Министерством образования РФ, является уменьшение количества бюджетных⁴ мест по наименее востребованным российской экономикой специальностям (экономическим и гуманитарным) и увеличение количества бюджетных мест по наиболее востребованным специальностям (техническим).

По результатам представленного выше общего анализа состояния автомобилестроения как самостоятельного сектора национальной экономики,

по нашему мнению, могут быть конкретизированы следующие наиболее существенные причины разработки государственной стратегии развития данного сектора:

1. Необходимость создания территориальных производственных балансов, обусловленная тем, что строительство производственных мощностей, как правило, сопряжено с созданием инфраструктуры, т.е. потребуются использование не только финансово-экономических инструментов, но и применение четко отрегулированного социально-экономического механизма.

2. Проблема избыточности кадров (социальная ответственность).

3. Дисбаланс в кадровом обеспечении.

4. Особенности взаимоотношений государственного и частного бизнеса, обусловленная различием в стратегических целях этих игроков. В частности, для государства наиболее важными являются бюджетная и социальная эффективность, а для бизнеса – экономическая эффективность и возможности финансового роста. Необходимо отметить, что до настоящего времени государства не было заинтересовано в эффективности бизнеса как самостоятельного участника процессов обеспечения государственных интересов.

Из вышесказанного следует, что процесс создания конкурентоспособных поставщиков комплектующих следует рассматривать как необходимый и

равноправный элемент в автомобилестроительной отрасли, причем не только в цепочке процессов жизненного цикла одного-единственного конечного продукта, а как исполнителя процессов жизненного цикла нескольких продуктов, как поставщика унифицированных компонентов для ряда потребителей, как ключевое звено развития региона, что практически невозможно без государственного вмешательства в процесс стратегического развития отрасли автомобилестроения. Таким образом, разработка и реализация государственной стратегии развития отрасли автомобилестроения ускорит и сделает более качественным процесс трансформации отечественной автомобильной промышленности к моделям, реализуемым в странах с развитым автомобилестроением.

Ссылки:

¹ Касьянов С. В., Закиров Ф. Т., Халилов Н. Х. Анализ условий формирования производства автокомпонентов в России // Журнал «Автомобильная промышленность», 2007, №10

² Там же.

³ Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с.

⁴ Бюджетное место – обучение одного студента, оплачиваемое из государственного бюджета РФ. Включает в себя оплату издержек высшего учебного заведения по обучению студента и выплату ежемесячной стипендии.

Пути повышения инвестиционной привлекательности организации

Борисова Н.В.,
соискатель РЭА им. Г.В. Плеханова

В статье обоснованы состав и механизм формирования эффективной инвестиционной стратегии организации, доказана роль инвестиционной активности как одного из главных факторов экономического роста, определены основные направления совершенствования инвестиционного климата.

In article the structure and the mechanism of formation of effective investment strategy of the organisation are proved, the role investment is proved activity as one of primary factors of economic growth, the basic directions of perfection of an investment climate are defined.

Необходимым условием эффективного развития экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах экономики и социальной сферы. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и повышают конкурентные позиции России на мировом рынке.

Негативные последствия современного мирового кризиса наиболее остро затронули инвестиционную сферу российской экономики. Падение инвестиционной активности привело к тому, что производственная инфраструктура России оказалась неприспособленной и невостребованной для современных потребностей страны.

Необходимыми условиями преодоления экономического спада и создания объективных предпосылок устойчивого подъема экономики России являются приток реальных инвестиций, обновление основного капитала и реструктуризация инвестиционной сферы.

Проблема создания нормального инвестиционного климата и привлечения инвестиций в российскую экономику в последние годы приобретает особую остроту.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что исследование механизма формирования инвестиционной политики, является актуальным.

При решении проблем повышения инвестиционной активности наиболее сложная задача — это обоснование цели и средств инвестиционной политики с привязкой дифференцированного подхода в секторах экономики, различающихся по масштабам государственного вмешательства в установление равновесия на соответствующих рынках товара и капитала.

Среди первоочередных мер инвестиционной политики можно выделить прямое государственное участие в инфраструктурных проектах народнохозяйственного значения и их финансовое стимулирование предоставлением налоговых льгот или налогового кредита. Эффект от реализации таких проектов выразится в существенном снижении производственных издержек в либерализованном секторе.

Участие государства в финансировании проектов может осуществляться на паритетных началах с другими заинтересованными партнёрами, прежде всего коммерческими банками, при государственных гарантиях возврата частных инвестиций. В результате будет получен значительный финансовый выигрыш для частных инвесторов от участия государства в относительно мало доходных, но необходимых инвестиционных проектах по ресурсосбережению, созданию инфраструктуры и т.д.

Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия.

Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления

инвестиционной деятельностью организации. В системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок оптимального выбора инвестиционных проектов и инструментов инвестирования.

Организации самостоятельно должны определять для себя группу критериев, позволяющих принимать решения об объемах и направлениях инвестиций. Основой такого выбора для всех компаний, занимающихся инвестиционным планированием, должны быть базовые критерии:

- политическая стабильность;
- макроэкономическая политика (экономическая стабильность);
- торговая политика (уровень тарифов, обменный курс национальной валюты, квоты, лицензии и др.);
- географическое положение и природные ресурсы страны (региона);
- размеры и доступность местного рынка;
- защита прав интеллектуальной собственности;
- развитие инфраструктуры (дороги, порты, коммуникационные сети, юридические, страховые фирмы, коммерческие банки и др.).

На основе базовых критериев определяются инвестиционные риски, включающие параметры, их содержание и удельный вес каждого параметра в процентах (см. табл. 1).

Важным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п. В этих условиях существенное возрастание инвести-

Таблица 1
Классификация инвестиционных рисков по параметрам

№	Параметр	Факторы, учитываемые параметром	Уд. вес, %
1	Политическая стабильность	Оценивается возможность политических изменений и их влияние на деловую активность	15
2	Темпы экономического роста	Годовые темпы роста валового национального продукта	15
3	Долгосрочный кредит и собственный капитал	Условия внесения партнерами своей доли в уставный капитал и возможность получения долгосрочных кредитов	10
4	Краткосрочные кредиты	Условия предоставления краткосрочных кредитов и возможность их использования	10
5	Бюрократические процедуры	Регистрация предприятия, оформление договорных отношений	5
6	Конвертируемость валюты	Возможность перевода национальной валюты в иностранную, а также место национальной валюты на рынке валют.	10
7	Возможность девальвации	Влияние, а также действенность методов регулирования	5
8	Расходы на зарплату и производительность труда	Уровень зарплаты, производительности труда и порядок оформления на работу	10
9	Торговая политика	Уровень таможенных тарифов, обменный курс национальной валюты, квоты, лицензии	10
	Организация связи и транспорта	Возможность использования транспортных услуг, система связи между предприятиями, развитие транспортной инфраструктуры,	10
		Всего	100

ционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

К числу наиболее известных и широко применяемых методов разработки стратегии организации относятся SWOT-анализ и Гар-анализ. В действительности они являются не чем иным, как методами выбора стратегии организации, позволяющими остановить свой взгляд на том или ином типе известной эталонной, конкурентной или другой стратегии деятельности организации.

Инвестиционный SWOT-анализ заключается в последовательном изучении внутреннего финансового состояния организации, в поиске положительных и отрицательных сторон, а также прогнозировании пред-

полагаемых возможностей или угроз со стороны инвестиционной среды. На основании SWOT-анализа строится такая инвестиционная стратегия организации, которая учитывает сильные стороны и возможности и компенсирует недостатки, минимизирует при этом угрозы и снижает риск.

Инвестиционный Гар-анализ заключается в нахождении той разницы, которая существует между нынешней тенденцией развития организации и потенциально возможным путем ее развития. На основании Гар-анализа из четырех возможных стратегий избирается оптимальное направление инвестиционной деятельности.

Инвестиционный Гар-анализ предполагает построение графика (рис. 1) с использованием двух важнейших инвестиционных (и экономических вообще) переменных - деньги и время. Суть построения графика

ка заключается в том, что спрогнозировать нынешнюю тенденцию развития в будущее, а также найти способы оптимизации этой тенденции.

Основными переменными данной графической модели являются показатели T и S , то есть период и ожидаемая инвестиционная отдача (эффект). Показатель T_0 характеризует нынешний, современный период развития организации, а линия a – тенденцию стратегического развития организации, экстраполированную на основе предыдущих результатов деятельности. Линия a стремится к инвестиционному эффекту S_0 , стратегическому периоду T_1 (T_1 – как минимум, пятилетний период), то есть к тому сроку, когда реализация стратегической инвестиционной программы должна быть завершена.

Компания, функционирующая в условиях внутренней инвестиционной закрытости, в лучшем случае обречена на относительно стабильное положение на рынке. Лидерства на рынке и роста компании можно добиться только с помощью инвестиционных способов активизации (на графике обозначены соответственно буквами c , d , e , f), соединяющих нынешнюю тенденцию развития организации с потенциальным, возможным путем ее роста.

Линия b отражает ту тенденцию, которая произойдет в случае инвестиционных вливаний в ту или иную сферу деятельности организации. При этом существует четыре основных направления инвестиционной деятельности, которые позволяют эту тенденцию осуществить. Четыре стратегических направления инвестиционной деятельности различаются сразу по нескольким параметрам:

- длительность ожидания базового инвестиционного эффекта;
- величина требуемых первоначальных и предполагаемых последующих вложений;
- степень риска и вероятность достижения стратегичес-

кой инвестиционной цели (SGI – Strategic Goal of Investment);

- оптимальный ожидаемый инвестиционный эффект.

Показатель Gap означает ту разницу, которую можно компенсировать четырьмя основными способами.

Инвестиционная стратегия оптимизации (на графике обозначена как c). В случае использования данного способа реализации стратегии компания инвестирует дополнительные средства в оптимизацию ныне существующих товаров (услуг).

Инвестиционная стратегия инновации (на графике обозначена как d): компания инвестирует средства в приобретение новых технологий, разработку новых товаров (услуг).

Инвестиционная стратегия сегментирования (на графике обозначена как e): компания инвестирует финансовые ресурсы с целью охвата новых рынков.

Инвестиционная стратегия диверсификации (на графике обозначена как f): наиболее дорогостоящий и рискованный способ реализации стратегии, заключающийся во вложении значительных средств в расширение объектов деятельности, номенклатуры продукции и др.

Проблема инвестиционной активности является одной из ключевых при выработке политики, направленной на обеспечение стабильности экономи-

ческого роста. Можно сформулировать следующие основные элементы привлекательного инвестиционного климата: благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса. В последнее время, большую роль в формировании благоприятного инвестиционного климата стало играть развитие корпоративных отношений.

В основе реализации основных направлений инвестиционной политики лежит оценка инвестиционных качеств предполагаемых объектов инвестирования, которая в соответствии с методикой современного инвестиционного анализа ведется по определенному набору показателей эффективности. Выполненное исследование позволяет определить значения показателей эффективности инвестиций и оценить возможность выбора объекта инвестиционного анализа, а также произвести сравнительную оценку ряда конкурирующих инвестиционных объектов и их ранжирование, осуществить выбор совокупности инвестиционных объектов, обеспечивающих заданное соотношение эффективности и риска.

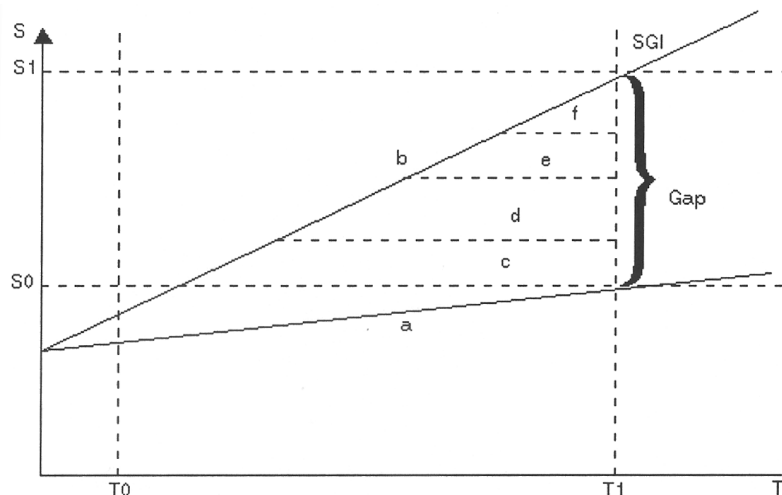


Рис. 1. Графическая модель инвестиционного Gap-анализа

Проблемы экономической интеграции и роль иерархических рыночных структур

Ушанков Денис Андреевич,
аспирант кафедры экономической теории
Московского государственного областного университета.

Мещеряков Сергей Сергеевич,
ст. преподаватель кафедры национальной экономики
РЭА им. Г.В.Плеханова.

В данной статье рассматриваются некоторые теоретические и практические вопросы, связанные с ролью иерархических рыночных структур в современной экономике. В частности предлагается новая концепция рыночной экономической интеграции, в которой системообразующая роль отводится иерархическим рыночным структурам.

In this article authors outline a new theoretical concept for the role of hierarchical market structures in economic integration. This concept is analyzed in light of some theoretical and empirical observations.

Проблемы экономической интеграции

В последние несколько десятков лет советская, а затем, российская экономика уверенно следовала курсом на активную интеграцию в мировую экономическую систему. Однако, если в 80-х годах прошлого столетия, несмотря на всю свою автаркичность, советская экономика, могла претендовать на одну из ведущих ролей в мировой хозяйственной системе, то российская экономика, сегодня, занимает второстепенное место в мире и находится в полностью зависимом положении от конъюнктуры глобальных рынков, определяемой ведущими мировыми экономиками, в первую очередь экономикой США. Учитывая, что Россия обладает многими возможными видами ресурсов, как ни одна страна в мире, такое положение представляется совершенно неприемлемым, ни в отношении экономической и политической безопасности, ни в отношении благосостояния ее граждан. Решение данной проблемы должно служить ключевым моментом при определении эффективности и принятии тех или иных политических и экономических решений, заключении тех или иных международных соглашений, в частности, при заключении соглашения о вступлении во Всемирную торговую организацию.

В настоящее время в международном разделении труда российская экономика выступает исключительно в качестве источника сырьевых, в основном, энергетических ресурсов и финансового донора. Так, по данным платежного баланса РФ представленного Центральным Банком [4], за период с января по сентябрь месяц 2008 года примерно половину (49,4%) товарного экспорта из РФ общим объемом 373,6 млрд. долл. США составил экспорт сырой нефти и газа, еще 17% приходится на первичные нефтепродукты. Дальнейшая детализация товарной структуры экспорта ЦБ не приводится, однако, вряд ли она сильно отличается от данных Госкомстата за 2006 г. [3], в соответствии с которыми на долю технической продукции приходилось только 5,8 % от общего объема экспорта Российской Федерации и то, по существу, в основной массе это был экспорт военно-технической продукции, поставляемой в рамках межправительственных соглашений. В отношении импорта, общий объем которого за первые девять месяцев 2008 года составил 277,5 млрд. долл. США, картина прямо противоположная – почти половина его объема (47,7%) пришлось на техническую продукцию.

Интересно, что в расчете на душу населения общий объем экспорта за этот период составил примерно 2,9 тыс. долларов США или 326 долл. США в расчете на человека в месяц, а импорт – примерно 2 тыс. долларов США или 220 долл. США на человека в месяц. То есть уровень импорта таков, как если бы при сложившихся на мировых рынках ценах каждый житель РФ, включая стариков и детей, ежемесячно приобретал, скажем, импортный телевизор, ну или раз в два месяца, если брать только импорт технической продукции. С другой стороны эти показатели значительно ниже чем, например, в таких странах как, Германия и Франция, где в среднем на душу населения, по оценке CIA World Factbook [1], импорт составляет порядка 14,5 тыс. и 11,2 тыс., а экспорт – 18,6 тыс. и 9,8 тыс. долл. США в год соответственно. При том, что годовой доход на душу населения в этих странах примерно в 2 раза выше, чем в России – 34,8 тыс. и 32,7 тыс. соответственно.

С одной стороны, казалось бы, можно говорить о том, что предельная склонность к импорту в этих странах в 2-2,5 раза выше чем в России, если бы не то обстоятельство, что в структуре внешнего им-

порта этих стран, то есть импорта из стран, которые не входят в Европейский Союз, очень большую долю занимают сырьевые, прежде всего, энергетические ресурсы, значительная часть которых, особенно в Германии, идет на покрытие потребностей экспорто-ориентированных отраслей, таких, как машиностроение и химическая промышленность высокого передела. Иначе говоря, относительно высокий уровень импорта индустриально развитых стран Европы, во многом, определяется интересами экспортирующих отраслей.

Нельзя сказать, что в России доля импорта, направляемого в производство экспортной продукции равна нулю, тот же «Газпром» или «Транснефть» значительную часть труб и технического оборудования закупают за границей, также, как и нефтяные или горнодобывающие, металлургические интегрированные компании, которые все активнее используют услуги иностранных компаний, таких как, например, американская компания «Шлюмберже» и др., в плане технического обеспечения процессов разведки и добычи нефти, других полезных ископаемых, также идут активные закупки техники, в частности, большегрузных самосвалов «Катерпиллар» и т.п. для горнодобывающей промышленности, сельскохозяйственной техники - комбайнов марки «Джон Дир» и т.д.. Определенная часть закупок импортного технологического оборудования направляется в отрасли, производящие продукцию для внутреннего рынка. И все же, приходится констатировать, что значительно большую часть российского импорта, по отношению к индустриально развитым европейским странам, составляют потребительские, а не инвестиционные товары. Все вместе это отражает тот факт, что продукция российской промышленности остается неконкурентоспособной на мировых рынках и ограниченно конкурентоспособной на внутреннем, в основном из-за заниженного

валютного курса – по оценкам курс рубля к доллару США, рассчитанный по паритету покупательной способности, составляет 11-15 рублей за доллар.

Однако, заниженный, относительно паритета покупательной способности, валютный курс и высокая инфляция помимо того, что представляют определенную защиту отечественным производителям на внутреннем рынке, порождают и массу проблем. В частности, возникают значительные ценовые диспропорции, которые приобретают устойчивый и самовоспроизводящийся характер, а поскольку в условиях рыночной экономики именно ценовой механизм играет ключевую роль и обеспечивает эффективное функционирование экономики в целом, то эти проблемы приобретают системный характер. В эффективно работающей рыночной экономике, интегрированной и конкурентоспособной по отношению к мировой экономической системе в целом, потребители имеют возможность приобретать товары, обладающие наилучшими, в условиях доминирующего в глобальной экономической системе технологического уклада, потребительскими свойствами по минимальным ценам. Можно ли утверждать что-либо подобное по отношению к российской экономике в ее нынешнем состоянии?

Впрочем, такое различие между паритетом покупательной способности и валютным курсом в наименьшей степени есть результат сознательного выбора экономической политики, направленной на поддержание положения отечественных товаропроизводителей на внутренних рынках. В гораздо большей степени эта разница вызвана причинами системного характера, прежде всего в финансовой сфере, а также общей неэффективностью структуры экономики и тем фактом, что относительно высокий уровень доходов от экспорта слабо сказывается на экономическом положении основной массы населения,

и не работает на развитие технологических отраслей экономики, отраслей, где отношение добавленной стоимости к стоимости потребленных ресурсов максимально, отраслей, которые в наибольшей степени отвечают за мультипликативные эффекты в национальной экономике и вследствие этого способны обеспечить более высокий уровень доходов и занятости в экономике в целом. Вследствие влияния вышеупомянутых факторов растет отток капитала из Российской Федерации. Так, валовый отток капитала за период с января по сентябрь 2008 года, включительно, составил ни много, ни мало 399,7 млрд. долл. [5], что, главным образом, и определяет такой разрыв между номинальным валютным курсом и валютным курсом, рассчитанным на основе паритета покупательной способности.

Хочется немного подробнее остановиться на проблеме, связанной с неэффективностью экономического роста в том виде, в котором это наблюдалось в последние годы. Неэффективностью, которая понимается здесь, как неспособность увеличить общее благосостояние общества. Так, по данным Госкомстата, реальные доходы населения за 2007 год выросли примерно на 14%, что, в принципе, можно было бы расценивать как рост общего благосостояния, если бы не то обстоятельство, что валовый внутренний продукт в реальном выражении в этом году, по официальным данным, вырос всего, примерно, на 7,5%. Что это означает на деле? Поскольку пропорции, в частности доля заработной платы, между основными компонентами ВВП в этот период значительно не менялись, более того, скорее можно было бы говорить о более быстром росте чистых доходов государства и прибыли коммерческих компаний, то такое превышение темпов роста реальных доходов населения над темпами роста ВВП говорит о том, что, ускоренными темпами росли нетрудовые доходы населения, кото-

рые связаны с доходами от владения собственностью, выплатами дивидендов, предпринимательским доходом и т.п.. Поскольку подавляющее большинство населения практически не имеет нетрудовых доходов, а единственным источником дохода для них является заработная плата, то их реальные доходы в 2007 году, в среднем, выросли примерно в той же степени, что и ВВП, то есть на 6,5-7%. Но можно ли говорить о том, что в целом их благосостояние улучшилось? Очевидно это не совсем так, потому что рост нетрудовых доходов, темп роста которых, по всей видимости, значительно превысил средний уровень в 14%, спровоцировал и ускоренный рост цен на, так называемые, инвестиционные потребительские товары: жилье, услуги образования и т.п., причем во всех сегментах рынка, рост цен - значительно превышающий как общий уровень инфляции, так и темпы роста заработной платы в реальном выражении.

Таким образом, можно говорить о том, что, несмотря на общий экономический рост и довольно заметный рост реальных доходов населения в 2007 году, значительная часть населения оказалась в худшем положении в отношении доступности основных жизненно необходимых благ – жилья, образования, медицинского обеспечения.

Все это заставляет обратить более пристальное внимание на механизмы, оказывающие определяющее влияние как на процесс интеграции российской экономики в мировую экономическую систему, так и на процессы интеграции в глобальной экономической системе как таковой.

Концепции рыночной экономической интеграции

Ключевым аспектом, который лежит в основе того или иного подхода к рыночной эконо-

мике является точка зрения на характер отношений, возникающих в процессе рыночного взаимодействия между экономическими агентами. В рамках того направления экономической мысли, которое берет свое начало в работах Адама Смита, считается, что движущей силой рыночного механизма является «естественное» взаимодополнение или гармония интересов участников рынка, основанная на так называемом «естественном» порядке. Противоположной точки зрения придерживаются представители направления, берущего свое начало в работах Дэвида Юма, яркими представителями которого являются классики старого институционализма [7], и которые считают, что в основе экономических отношений лежит фундаментальный конфликт интересов их участников. Отсюда вытекают два принципиально отличающихся взгляда на сущность рынков в экономике.

В первом случае под рынком понимается некая абстракция, которая фактически сводится просто к описанию процесса свободного обмена и самостоятельной смысловой нагрузки данное понятие не имеет. Во втором же случае рынок выступает как самостоятельная институциональная единица, обладающая к тому же в каждом конкретном случае теми или иными характеристиками, которые, в конечном итоге, и определяют эффективность экономического взаимодействия, то есть понятие рынка имеет самостоятельное значение. В первом случае экономическая интеграция в рамках экономики в целом достигается в силу «естественного» совпадения или общности интересов, во втором случае для ее достижения необходимо наличие эффективной институциональной системы, позволяющей сгладить противоречия и достичь общего консенсуса, несмотря на фундаментальный конфликт интересов участников экономического процесса.

Пожалуй, одна из наиболее ранних и наиболее удачных фор-

мализаций концепции экономической интеграции на основе свободного рыночного взаимодействия, метафорически описанной Адамом Смитом как «принцип невидимой руки», появилась в начале XIX века и принадлежит Давиду Риккардо. И, хотя, сам Риккардо сформулировал свою теорию сравнительных преимуществ [17] по отношению к межстрановому обмену, в силу своей общности, эта теория ярко отражает сам принцип действия и роль рыночного механизма в экономике. По мысли Риккардо, главным является то, что рыночный механизм и разделение труда позволяют наиболее полно и эффективно задействовать как более производительные, так и менее производительные ресурсы, прежде всего – трудовые, которыми располагает экономика на тот или иной момент времени. Однако, несмотря на всю логическую стройность и простоту этой теории, она представляется чрезмерно упрощенной для адекватного описания реальных экономических процессов. Во-первых, если придерживаться концепции «невидимой руки», получается, что рыночный обмен представляет собой случайный набор отдельных независимых билатеральных транзакций, многие из которых, к тому же, происходят одновременно.

Понятно, что количество всевозможных комбинаций таких наборов практически неограниченно, причем, эти наборы могут отличаться как количественными или качественными параметрами предметов транзакций, так и ценами. Кроме того, необходимо помнить, что участники рынка действуют в условиях ограниченной информации и располагают ограниченными ресурсами, при этом распространение информации также может носить случайный характер, в результате чего те или иные потенциально эффективные рыночные комбинации транзакций могут оказаться недостижимыми. Необходимо помнить также и о том,

что в реальном мире всегда присутствуют издержки, связанные с осуществлением рыночных операций или трансакционные издержки. Сложность учета трансакционных издержек заключается в том, что они могут зависеть от природы или специфичности товара или услуги, участвующих в той или иной трансакции, также как и от характера какой-либо, отдельно взятой, трансакции, то есть можно утверждать, что они не носят универсального характера.

Возьмем, к примеру, рынок дорогостоящего высокотехнологического товара, с высокими требованиями к качеству, который к тому же может обладать определенными уникальными характеристиками, специфичностью, отличающими его от товаров-конкурентов. Очевидно, что в этом случае издержки, связанные с предварительной оценкой характеристик и качества товара, также как и издержки на мониторинг, либо возможные убытки в случае оппортунистического поведения будут значительно выше, чем в случае относительно дешевого низкотехнологического и стандартизированного товара. Понятно, что характер трансакций на таких рынках будет существенно различаться, то есть мы снова возвращаемся к тезису о том, что понятие рынка имеет самостоятельное значение. Отметим, также и тот факт, что трансакционные издержки в значительной степени подвержены влиянию случайных факторов.

Но можно ли вообще полагать, что при таких условиях возможно достижение максимально эффективного результата, с точки зрения экономической эффективности в целом? Для ответа на поставленный вопрос, прежде всего, необходимо уточнить - какой подход следует использовать в данном случае к определению понятия эффективности.

Эффективность экономической интеграции на основе рыночных механизмов

Чаще всего в экономике используются критерии эффек-

тивности, основанные на выделении того или иного количественного показателя и его максимизации или минимизации. При использовании, для оценки эффективности, большего набора количественных показателей, либо при включении в анализ качественных показателей, в экономической теории принято использовать критерий эффективности по Парето. Несмотря на то, что данный критерий оптимальности, который основан на принципе единогласия, естественным образом соответствует одному из основных условий свободного рынка – добровольности сделок, к сожалению, он в то же время обладает рядом существенных недостатков, которые ставят под сомнение ценность его использования в реальных ситуациях.

Применительно к анализу рыночных трансакций экономическим агентом основным его недостатком является тот, что за исключением особо редких случаев, он не позволяет полностью упорядочить все имеющиеся альтернативы на рассматриваемом множестве вариантов трансакций, а только выделить те из них, которые являются заведомо невыгодными. Еще менее применим данный критерий для оценки эффективности многосторонней рыночной трансакции, то есть трансакции, где количество заинтересованных участников может быть больше двух. Например, рассмотрим следующую ситуацию – сделка заключается между продавцом и покупателем, но ее финансирование осуществляет третья сторона, банк, который получает за это определенное вознаграждение. В зависимости от того, кто - продавец или покупатель прибегает к услугам банка, цена сделки может быть выше или ниже, в зависимости от того – кто из ее участников будет включать в свои издержки плату за услуги банка, соответственно будет изменяться и эффективное множество по Парето.

Понятно, что с точки зрения экономической эффективности

в целом, то, кого именно финансирует банк не имеет ровно никакого значения, если, конечно, стоимость услуг банка одинакова, что для продавца, что для покупателя, однако критерий эффективности по Парето меняется, то есть оказывается не вполне состоятельным в данной ситуации. Уже на данном простом примере видно – что критерий эффективности по Парето носит, в действительности локальный характер и не может претендовать на универсальность. Более того, мы видим, что цена сделки, а значит, и общий уровень или структура цен, а, следовательно, и эффективное равновесие в экономике, оказываются подверженными зависимости, в общем то, от второстепенной или вспомогательной детали той или иной сделки. Последнее соображение заставляет предположить, что универсального критерия эффективности в рыночной экономике попросту не существует. Отсутствие универсального критерия предполагает, что необходимо использовать тот или иной набор критериев, в зависимости от конкретной ситуации, пространства альтернатив, характера и полноты информации, временного горизонта, а также от тех целей, в соответствии с которыми проводится анализ экономической эффективности. В общем случае необходимо отдельно анализировать применимость и сравнительную эффективность тех или иных критериев оптимальности в контексте той или иной конкретной ситуации или класса ситуаций.

Учитывая все вышесказанное, возникает вопрос – каким образом, в реальности, рыночная система позволяет добиться эффективного функционирования экономики и распределения ресурсов, несмотря на отсутствие единого универсального критерия оптимальности и тот факт, что различные подходы участников экономического процесса к определению показателей оптимальности, в общем случае, не согласуются между собой?

Для ответа на данный вопрос необходимо использовать методы институционального анализа и обратиться к изучению функционирования рыночных структур.

Иерархические рыночные структуры и управление глобальными организационно-технологическими цепочками

В отличие от классического и неоклассического подходов, институциональный подход обращает внимание на тот факт, что деятельность экономических агентов проходит не в аморфном пространстве, а подчиняется жестким рамкам, налагаемым на них со стороны рыночных институтов, а также, зачастую весьма сложной, системой отношений, носящих зачастую неэкономический характер. Так, в некоторых случаях, на экономическую деятельность фирмы большое влияние могут оказывать социальные отношения. Например, во многих странах Западной Европы или в Японии коммерческие компании обычно несут солидный груз социальных обязательств, которые регулируются как их отношениями с государством, так и отношениями с профсоюзами и работниками, что даже позволяет некоторым авторам [11] выделять особую «рейнскую» модель капитализма. Впрочем, тенденция к усилению социальной ответственности бизнеса наблюдается и в Соединенных Штатах, несмотря на всю их приверженность идее свободного предпринимательства [13]. Впрочем, по крайней мере, в контексте настоящей работы, с точки зрения анализа функционирования рыночных структур, существенно большее значение играют технологические связи, то есть то, что принято называть производственной кооперацией.

Кооперационные связи, которые помимо собственно технологической составляющей, являющейся основным фундаментом, включают в себя не менее важную организационную составляющую. Сложность и характер таких связей может

значительно различаться в зависимости от конкретных условий, однако, необходимо заметить, что практически всегда устойчивые технологические цепочки имеют ярко выраженную иерархическую структуру, где отношения между участниками строятся по типу управление-подчинение или влияние-зависимость. Характер такой зависимости может меняться в зависимости от тех или иных влияющих факторов. В том, что касается технологической составляющей, то вряд ли это требует подробного разбора в настоящий момент. Здесь же мы, прежде всего, отметим, что на формирование таких отношений, не в последнюю очередь влияет разница в положении продавца и покупателя в условиях рыночной экономики, поскольку именно от решения продавца, в конечном итоге, зависит – состоится сделка или нет.

В подавляющем большинстве случаев, именно продавец формирует сам рынок того или иного товара – действительно, пока не появились в продаже, например, сотовые телефоны, вряд ли можно было говорить, что мог существовать реальный спрос на них, поскольку потребитель просто не имел, да и не мог иметь понятия о таком виде товара. Именно продавец определяет цену на товар, а зачастую и устанавливает дополнительные требования к покупателю, как, например, систему скидок, заключение дилерских соглашений и т.д. Кроме того, и это вытекает из самой природы экономического разделения труда, покупатели на рынке всегда более многочисленны, нежели продавцы, а значит и конкуренция между ними выше.

Все это говорит о том, что позиция продавца на рынке может быть сильнее позиции покупателя. С другой стороны, в условиях современной технологичной и высококонкурентной экономики покупатель, особенно на потребительском рынке, часто обладает значительным выбором между товарами, которые, входя в одну и ту же товарную

группу, могут даже и не являться прямыми конкурентами, например, в силу различий в тех или иных характеристиках, или же, напротив, в качестве альтернативы может выступать продукт относящийся совсем к иной товарной группе, но обладающий сходными потребительскими свойствами, как это произошло, например, с домашними кинотеатрами, которые практически вытеснили с рынка музыкальные центры, или с компьютерными чипами, которые все активнее заменяют собой практически любые иные носители информации. Таким образом, если пространство альтернатив для продавца в той или иной транзакции ограничено, в основном, выбором между тем продавать или не продавать за ту или иную цену, то покупатель располагает значительно более богатым набором альтернатив, что, определенным образом усиливает его позиции на рынке.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в реальности характер и направление иерархической связи между участниками организационно-технологической цепочки могут быть различными, в зависимости от тех или иных условий. В то же время, можно наблюдать следующую тенденцию: если позиции компании-продавца очень сильны на рынках сбыта конечной продукции, то, скорее всего, эта компания будет играть ведущую роль и в отношениях со своими поставщиками. Ярким примером в этом отношении являются известные мировые бренды, начиная с таких фирм, как «Сони», «Тошиба», «Интел», «Компак» и др., продукция многих из которых на самом деле производится так называемыми OEM - производителями, в качестве которых иногда выступают и достаточно известные компании, к тому же обладающие и собственными брендами, например, «ББК» и др., но продается – под основным, более сильным, брендом. Необходимо заметить, что участие той или иной фирмы в той или иной

организационно-технологической цепочке далеко не обязательно исключает ее участие в иных, иногда конкурирующих организационно-технологических цепочках, как это происходит, на самом деле, и в вышеприведенном примере.

Следуя институциональному подходу и полагая, что рынок является не только формой экономического взаимодействия, но и реальной институциональной единицей, по сути – одной из форм экономической организации, в рамках которой происходит согласование интересов экономических агентов, Здесь, необходимо более четко определить – что мы понимаем под рынком, как экономической организацией. Конечно, есть рынки, где понятия рынка и организации практически сливаются, как, например, можно это видеть в случае товарной или фондовой биржи, однако это скорее исключение, чем правило, ведь подавляющее большинство экономических активов не обращаются на бирже, да и не могут обращаться, хотя бы в силу своей специфичности. Однако, как и в случае биржевой торговли, где эту роль исполняют так называемые «маркет-мейкеры», на любом рынке есть определенное количество продавцов и покупателей (в отдельных случаях только продавцов, как это можно увидеть на розничных рынках или в ритейле), систематически присутствующих на рынке, и которые составляют своего рода постоянно функционирующее ядро рынка. Обычно их месторасположение и образ деятельности хорошо известны, и именно к ним, в случае возникновения потребности в приобретении или реализации того или иного товара на общих условиях всегда можно обратиться. Между такими участниками рынка обязательно формируется некая устойчивая система отношений, в которую не включаются те, кто только sporadически обращается к данному рынку. Такая система связей, в общем случае, обладает оп-

ределенной структурой, а также и многими чертами, присущими формальным организациям.

Если принять во внимание, что в нынешней экономической системе торговые компании либо работают в области розничных продаж, либо входят в определенные организационно-технологические цепочки, в этом случае они отвечают за сбыт, то можно констатировать, что большинство рынков являются, по сути, ничем иным, как элементами организационно-технологических сбытовых цепочек. Можно представить, что система взаимодействий в рамках таких цепочек формирует устойчивую систему межрыночных отношений, которая, также будет носить иерархический характер. В целом, такая система отношений, также, как и лежащие в ее основании организационно-технологические сбытовые цепочки, может быть охарактеризована, как иерархически организованные рыночные структуры.

Необходимо отметить, что в рамках той или иной иерархической рыночной структуры практически всегда можно определить тот или иной показатель эффективности, который будет действовать в отношении всех образующих ее элементов. Можно представить, что в этих условиях общая эффективность экономической системы будет определяться эффективностью взаимодействия таких иерархических рыночных структур и, поскольку на уровне рынков противоречия в основном оказываются сглажены, в результате можно говорить о том, что экономическая система может достичь если не самого оптимального, в отсутствие универсального критерия оптимальности, то, по крайней мере, достаточно эффективного состояния.

Литература:

1. "CIA World Factbook", <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>, 2008
2. "Going for growth 2008", OECD Economic policy reforms

series, OECD, 2008

3. "Российский статистический ежегодник. 2007" Росстат, М., 2007

4. «Платежный баланс Российской Федерации за январь-сентябрь 2008 г.», ЦБ РФ, (аналитическое представление)

5. «Платежный баланс Российской Федерации за январь-сентябрь 2008 г.», ЦБ РФ, (нейтральное представление)

6. «Стратегии бизнеса: Аналитический справочник» Под ред. Г.Б. Клейнера, М., КОНСЭКО, 1998

7. Commons J. «Institutional Economics» The American Economic Review, Vol. 21, No. 4. (Dec., 1931), pp. 648-657.

8. Friedman K. S. «Myths of the free market», Algora Publishing, New York, 2003

9. Soros, George «The Crisis of Global Capitalism», New York, PublicAffairs, 1998

10. Tirole, Jean «The theory of industrial organization», 7-th edition, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1994

11. Альбер М. «Капитализм против капитализма», Санкт-Петербург, Экономическая школа, 1998

12. Альбер М. «Капитализм против капитализма», Санкт-Петербург, Экономическая школа, 1998

13. Ансофф И. «Стратегическое управление», М., Экономика; 1989

14. Валлерстайн И. «Анализ мировых систем и ситуация в современном мире», М., Университетская книга, 2001

15. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. «Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории», <http://www.kleiner.ru/Cluster%20Strategy.htm>

16. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. «Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории», <http://www.kleiner.ru/Cluster%20Strategy.htm>

17. Мючелли Ж.-Л. «Международные экономические отношения». М.: ССАТ, 1995

18. Стиглиц, Джозеф «Макро и микроэкономические стратегии для России», <http://rusref.nm.ru/indexpub173.htm>

Венчурное инвестирование в России

К. Пелевина,
Всероссийская государственная нало-
говая академия Минфина РФ

В статье рассмотрены основные вопросы организации управления процессом венчурного инвестирования в России. Подробно описана деятельность российских и зарубежных венчурных фондов, дана характеристика и основные принципы их работы, приведены особенности функционирования венчурного капитала в российской экономике через анализ его взаимодействия с другими элементами венчурной индустрии.

Термины: Венчурный фонд; Инвестиции; Капитал; Пенсионный фонд; Венчурное финансирование

In the article principal points of the organisation of management by process of venture investment in Russia are considered. Activity of the Russian and foreign venture funds is in detail described, the characteristic and main principles of their work is given, features of functioning of the venture capital in the Russian economy through the analysis of its interaction with other elements of the venture industry are resulted.

Keywords: Venture fund. Investments, Capital, Pension fund, Venture financing

Подавляющее большинство фондов, работающих в России и с Россией, созданы либо международными организациями: Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР), либо национальными, в рамках межправительственных соглашений: US-Russia Defense Fund и The US-Russia Investment Fund (TUSRIF). Фонды, образованные за счет частного капитала, пока менее заметны в России.

В результате неурегулированного российского законодательства в отношении деятельности венчурных фондов и управляющих компаний, недостаточно развитым рынком ценных бумаг, слабой венчурной инфраструктуры и сложным государственным регулированием¹ общепринятой стала практика их функционирования в качестве нерезидентов РФ.

Среди действующих иностранных фондов можно выделить три группы:

- фонды, полностью сформированные ЕБРР или совместно с участием других международных финансовых организаций;
- активные фонды, созданные и функционирующие как за счет частных и корпоративных инвесторов, так и средств, выделенных конкретными государствами;
- фонды, ведущие пассивную деятельность, несмотря на выражение своей заинтересованности в присутствии на российском рынке.

Подобное деление фондов весьма условно и основано на имеющихся сведениях об уровне активности их деятельности, определяемой количеством сделок и объемами инвестиций, осуществленных в России.

Фонды ЕБРР.

В разных регионах России в 1993-1994 годах за счет средств ЕБРР, вложившего 308 млн. долларов, в рамках программы поддержки частных и приватизированных предприятий были сформированы 10 региональных венчурных фондов. Расходы на обеспечение деятельности фондов покрываются из средств технической поддержки суммой около 200 млн. долларов, безвозмездно предоставленных правительствами «Большой семерки»².

Наблюдается сосредоточение зарубежного венчурного капитала в промышленно развитом Северо-западном регионе России. Суммарный капитал венчурных фондов Санкт-Петербурга, Северо-запада и Запада, Центральной России составляет 120 млн. долл., или 40% капитала всех региональных фондов ЕБРР¹. При этом около половины средств Санкт-Петербургского фонда уже инвестировано в предприятия города, что является наиболее высоким показателем среди фондов ЕБРР.

Кроме стопроцентного участия в капитале региональных венчурных фондов, ЕБРР полностью сформировал капитал венчурных фондов долевого участия в малых предприятиях, один из которых был образован в январе 1995 г. в Нижнем Новгороде в размере 5 млн. долл., а второй - в июне того же года в Санкт-Петербурге в размере 10 млн. долл. Эти фонды направлены на поддержку малого бизнеса и развиваются достаточно динамично. Портфель нижегородского фонда содержит 14 компаний с общим объемом инвестиций 2,35 млн. долл. (47% размера фонда), а санкт-петербургского - 10 компаний с объемом инвестиций 3,79 млн. долл. (38%), из которых 1.6 млн. долл. - повторные инвестиции в 6 компаний. Так как отраслевыми предпочтениями фондов является производство товаров и услуг, обладающих явными конкурентными

преимуществами, среди предприятий-реципиентов преобладают производители продуктов питания, тары и упаковки, стройматериалов, одежды, изделий из древесины. Малые высокотехнологичные предприятия в портфелях фондов представлены менее заметно².

«Активные» фонды.

К числу фондов, активно действующих на территории России, можно отнести шесть фондов с суммарным капиталом порядка 1,26 млрд. долл., осуществивших инвестиции общим объемом не менее 430 млн. долл. в несколько десятков российских компаний. Из них два фонда TUSRIF и Defence Enterprise Fund сформированы за счет средств Правительства и Департамента обороны США соответственно. Функционирование The Investment Fund for Central and Eastern Europe поддерживается датским государством, а состав совета директоров фонда утверждает МИД Дании. Акционерный капитал Agribusiness Partners International гарантирован правительственным агентством США по сельскому хозяйству и заокеанской корпорацией частных инвестиций (OPIC). Иначе говоря, основой деятельности этих фондов являются правительственные стратегии своих стран.

Фонды AIG-Brunswick и Russia Partners, сформированные финансовыми институтами, инвестиционными организациями, пенсионными фондами, частными лицами и компаниями США, гораздо менее в своей деятельности руководствуются политическими взглядами. Надежность вложений в них капиталов обеспечивается гарантиями OPIC, защищающими акционеров от возможных неудач. Однако перед одобрением инвестиционного проекта OPIC оценивает его соответствие внешнеполитическим и экономическим интересам США.

Отраслевые предпочтения активных фондов во многом идентичны с фондами ЕБРР и

включают сельское хозяйство и пищевую промышленность, потребительские товары и услуги, телекоммуникации, строительство, фармацевтику и т.д.

«Пассивные» фонды.

Фондов, ведущих пассивную деятельность, в отличие от активных больше и к ним можно отнести шестнадцать фондов, общий капитал которых составляет около 2 млрд. долл. Они представлены как американскими гигантами, так и сравнительно небольшими европейскими фондами. В основном, свои предпочтения они отдают фармацевтике и медицине, потребительским товарам и услугам, продовольственным товарам, телекоммуникациям, природным ресурсам.

В силу того, что, как правило, капиталы этих фондов сформированы корпоративными и частными инвесторами без государственного участия, им свойственна независимость в отношении своих инвестиционных предпочтений. Высокие риски при достижении интересов акционеров и обеспечение приемлемого уровня доходности на капитал в условиях нестабильной экономической ситуации и неразвитой рыночной инфраструктуры обуславливают причины их неопределенной позиции касательно деятельности в России.

Опыт развитых стран свидетельствует, что основными источниками венчурного капитала являются частные пенсионные фонды, банки, страховые компании, крупные корпорации. В ряде венчурных фондов размещены средства государственных программ поддержки бизнеса, преимущественно малого. Однако в среднем доля таких программ невелика.

Российские венчурные фонды.

Отдельно стоит отметить деятельность фондов, образованных с участием государства. В 2001 году правительство выделило специальное целевое финансирование на пересмотр числа и состава федеральных

программ, в том числе и на инвентаризацию ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения». В результате этого было запланировано сократить общее число ФЦП с 172 до 61, и пересмотреть систему приоритетных направлений НТП и критических технологий.

Среди специально созданных фондов наиболее значимыми и известными являются Российский фонд технологического развития (РФТР), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия), Региональный фонд научно-технического развития Санкт-Петербурга. Фактически все они выделяют льготные кредиты (РФТР - беспроцентные, а Фонд содействия - на уровне 1/2 учетной ставки ЦБ) для выполнения инновационных проектов. РФТР, в основном, поддерживает проекты на стадии исследований и разработок, и главными реципиентами его средств являются научно-исследовательские организации и малые предприятия, тогда как Фонд содействия и Региональный фонд концентрируют свою деятельность на поддержке малых предприятий, находящихся преимущественно на стадии коммерческого выпуска продукции.

На деятельность Фонда Содействия, равно как и на РФТР, накладывается ряд нормативно-правовых ограничений. В числе главных - невозможность участия в уставных капиталах финансируемых компаний, а также сложности получения возвратных средств от предприятий-должников. Сейчас такие попытки приводят к применению к ним законодательства о кредитно-финансовых организациях, что затрудняет решение юридических споров о правомерности требований возврата выделенных средств.

В марте 2000 года с участием государства был создан первый Венчурный инновационный

фонд. «Российский технологический фонд», базирующийся в Санкт-Петербурге. Фонд оперирует исключительно на основе западных средств (основные инвесторы - ЕБРР и Правительство США) и предоставляет финансирование малым и средним фирмам, разрабатывающим и внедряющим инновационные технологии, которые находятся на стадии коммерческого выпуска своей продукции.

В России правительство решило принять непосредственное финансовое участие в учреждении нового Фонда, и сделало имущественный взнос в размере 100 млн. рублей из средств РФТР. Территориально центральный фонд расположен в Санкт-Петербурге. Интерес к созданию региональных отделений выразили руководители пяти регионов - Саратовской, Новгородской, Самарской, Нижегородской областей и республики Татарстан.

Нельзя забывать о создании определенных условий для самостоятельного завоевания рыночных ниш малыми предприятиями. Это особенно важно, когда речь идет о малых предприятиях, действующих в сфере высоких технологий. Государственная поддержка должна быть ориентирована именно на такие предприятия и фирмы, поскольку они обладают значительным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов экспорта, в том числе и нетрадиционного.

Помимо государственных средств, должны быть найдены иные источники финансирования - как внутренние, так и зарубежные. В российской экономике ощущается недостаток венчурного капитала, и одновременно практически нет венчурных фондов, которые могут быть отнесены к профессио-

нальным инвестиционным институтам, обеспечивающим своим акционерам доходность на приемлемом уровне. При всем желании, Россия не может и не должна обеспечивать потребности в венчурном финансировании только за счет иностранного капитала. Инвестиционные возможности, которые сегодня предлагает российский рынок для венчурного капитала, уникальны: с одной стороны существует неудовлетворенный спрос на венчурный капитал, а с другой - дефицит его предложения.

Для успешной работы венчурного фонда управляющая компания должна обладать квалифицированным персоналом, имеющим опыт экспертизы и практической подготовки российских предприятий для финансирования на ранних стадиях развития, а также опыт и знания в области стратегического планирования, управления ростом и реструктуризации бизнеса в российских условиях. С другой стороны, не менее важным является доступ фонда к информационным ресурсам, позволяющим получать поток инвестиционных предложений, из которых, в результате тщательной экспертизы, могут быть отобраны наиболее привлекательные сделки.

Без эффективной национальной, но негосударственной системы венчурного финансирования создание полноценной венчурной индустрии в России невозможно. Сегодня наступил момент для формирования сначала небольших венчурных фондов, именно за счет российского капитала, способных принять на себя риски ранних стадий развития бизнеса, чья деятельность будет той важной подготовительной фазой для прихода крупных российских и международных институцио-

нальных инвесторов. При этом последние с одной стороны, обеспечат выход из бизнеса владельцев венчурного капитала, а с другой - будут больше готовы финансировать стабильно и эффективно работающие компании.

Пока наиболее активны в России фонды, деятельность которых поддерживается международными финансовыми организациями и государствами-донорами. В силу проведения выжидательной политики пока менее активны фонды, обладающие значительными финансовыми ресурсами, чья позиция характеризует инвестиционную привлекательность России. Переход этих фондов из режима ожидания к активной деятельности будет являться подтверждением улучшения инвестиционного климата и изменения инвестиционных приоритетов иностранного капитала в пользу России.

Ссылки:

1 Аммосов Ю.П. «Венчурный капитализм: от истоков до современности» (РАВИ). - СПб.: Феникс, 2005, стр. 286

2 Алипов С., Самохин В. «Зарубежный венчурный капитал в России». «Венчурный капитал и прямое инвестирование в России», сборник статей и выступлений, Санкт-Петербург, 2004

1 Алипов С., Самохин В. «Зарубежный венчурный капитал в России». «Венчурный капитал и прямое инвестирование в России», сборник статей и выступлений, Санкт-Петербург, 2004

2 Алипов С., Самохин В. «Зарубежный венчурный капитал в России». «Венчурный капитал и прямое инвестирование в России», сборник статей и выступлений, Санкт-Петербург, 2004

Оценка эффективности инвестиционных и инновационных проектов, реализуемых на территориях особых экономических зон

Каниовский Михаил Александрович, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит» Московского государственного университета при-бостроения и информатики

Динамичное развитие создаваемых на территории Российской Федерации особых экономических зон существенно зависит от инвестиционной и инновационной деятельности резидентов. В статье рассматриваются способы оценки эффективности внедряемых проектов по совокупности показателей качества.

Ключевые слова: особые экономические зоны, инновационные проекты, многокритериальная оптимизация, оценка эффективности, показатели качества.

Dynamic development of special economic zones founding in the Russian Federation essentially depends on innovative investment activity of their residents. In the article some proposals can be found regarding suitable efficiency estimation methods of implementing projects with a glance of performance criterions complex.

Тел: 89037533937

Расширение мирового экономического кризиса и резкое снижение цен на энергоносители требует ускорения перехода российской экономики с ресурсо-ориентированной на инновационную с опорой на внутренний рынок. Для получения Российской Федерацией (далее РФ) статуса высокотехнологичной державы экономике страны необходимо сделать прорыв на новый уровень развития, характеризующийся ускоренной диверсификацией производства и активной инвестиционно-инновационной деятельностью.

Для решения задачи капитальной модернизации экономики, которая в настоящий момент является рыночной, но переходной и нестационарной в РФ внедряется практика создания особых экономических зон (далее ОЭЗ).

ОЭЗ – это территории новой экономики, раскрывающие ранее не задействованные возможности эффективного сотрудничества между государством и бизнесом. Создание ОЭЗ ускоряет процесс построения диверсифицированной экономики и перевода производства на инновационный путь развития. В РФ создаются ОЭЗ четырех типов:

- промышленно-производственные зоны (ППЗ);
- технико-внедренческие зоны (ТВЗ);
- туристско-рекреационные зоны (ТРЗ);
- портовые зоны (ПЗ).

Эффективность и динамичность развития ОЭЗ, в первую очередь, зависит от инвестиционно-инновационной активности на ее территории и числа резидентов.

Практика внедрения ОЭЗ в РФ используется сравнительно короткое время (примерно с 2004г.), и задачи оценки эффективности инвестиционно-инновационных проектов, а также выбора оптимального варианта проекта среди совокупности альтернативных еще не решены окончательно. Учитывая, что инвестиционные и инновационные проекты (далее ИНП) на территории ОЭЗ относятся к народнохозяйственным проектам, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, данный вопрос требует детального рассмотрения.

Наиболее часто анализируют эффективность инвестиционного проекта (далее ЭИП). ЭИП характеризует соответствие результатов и затрат ИНП целям и интересам его участников. ЭИП в целом подразделяют на общественную (социально-экономическую) и коммерческую. Общественная эффективность учитывает последствия осуществления ИНП для общественной системы. Коммерческая ЭИП учитывает финансовые последствия осуществления ИНП. Можно также оценивать и эффективность участия в проекте предприятий, резидентов, отрасли, регионов, народного хозяйства. Эффект ИНП, в широком смысле, выражает превышение результатов реализации проекта над затратами в определенный период времени. Оценки ЭИП, отнесенные ко всему жизненному циклу, называются интегральными. Оценка эффективности (efficiency evaluation) проводится на основании информации, которая содержится в проектных материалах. На рис. 1 отражены основные характеристики ИНП.

Работа с ИНП начинается с поиска новых идей и моделирования. Далее идет поиск инвестора и технико-экономическое обо-

снование проекта, проработы-ваются необходимые докумен-ты (в том числе бизнес-план). Реализация ИНП заканчивается достижением запланированных или близких к ним результатов.

На первом этапе инвести-онного анализа оценивается общественная эффективность. При положительном результа-те оценивается коммерческая эффективность, при положи-тельной оценке которой, в свою очередь, формируются органи-зационно-экономические меха-низмы реализации ИНП. Далее оценивается ЭИП для каждого участника. Только при положи-тельных результатах анализа ИНП рекомендуется к реализа-ции. Именно оценка ЭИП лежит в основе принятия решения об осуществлении ИНП на данной территории.

Для оценки ЭИП используют различные методы: строят эконо-мико-математические моде-ли процесса реализации, от-брасывая несущественные (ма-лозначимые) факторы; исполь-зуют моделирование связанных с ИНП денежных потоков. В со-временных методиках оценки ЭИП реализуется именно де-нежный подход, когда результа-ты и затраты ИНП выражаются в поступлениях (притоке) и рас-ходах (оттоке) денежных средств. Проектная докумен-тация при этом также переводит-ся на язык денежных потоков, чтобы инвесторы могли более четко оценить потенциальные результаты своей деятельностью.

Проектный анализ ИНП на-чинается с оценки критерия ре-ализуемости проекта, целесо-образности его реализации и приемлемости. Критерии ре-ализуемости делятся на норма-тивные и ресурсные. Норматив-ные (правовые) оценивают нор-мы национального и междуна-родного права, требования стандартов, конвенций, патен-тоспособности и др. Ресурсные критерии делятся на научно-технические, технологические, производственные и финансо-вые. Финансовые характеризу-ют наличие возможности ре-

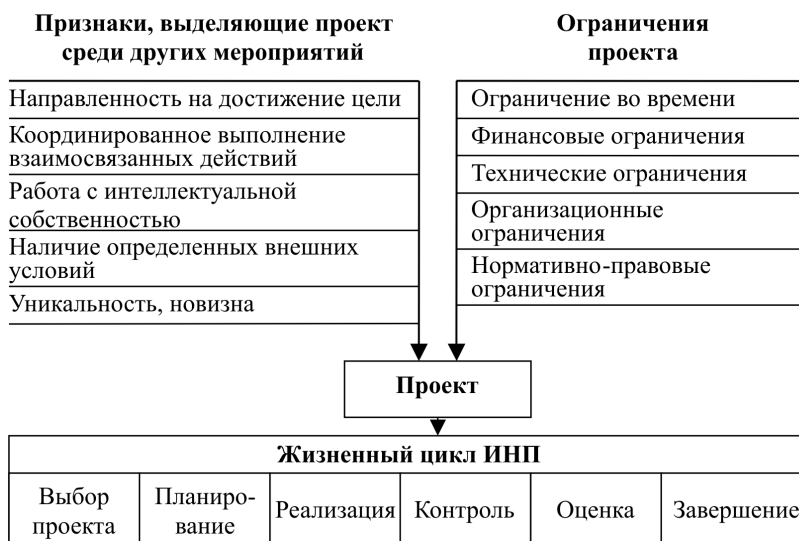


Рис. 1. Основные характеристики ИНП.

лизации проекта, свидетель-ствующие о достаточном объе-ме финансирования ИНП. Этих средств должно быть достаточ-но на каждом шаге жизненного цикла ИНП. Критерии целесо-образности оценивают с учетом соответствия целей ИНП целям развития деловой среды, а так-же рисков и финансовых по-терь, степени устойчивости ИНП. Критерии приемлемости ИНП оценивают стоимость, рентабельность, период окупа-емости, стабильность прибыли ИНП.

Перед началом ИНП прово-дится анализ объекта инвести-ций (предприятия) с точки зре-ния его финансового состоя-ния. При этом оценивается лик-видность, привлечение заем-ных средств, оборачиваемость средств, прибыльность. Гаран-тией корректной оценки ЭИП является адекватность критери-ев оценки условиям реализа-ции и функционирования ИНП. При проведении оценки ЭИП следует учитывать возможные изменения курсов валют, инф-ляцию на сбыт (изменение цен на производимую продукцию), изменение цен на материалы и комплектующие, инфляцию на заработную плату и админист-ративные издержки, изменение стоимости основных фондов (земли, зданий, сооружений и

оборудования), изменение бан-ковского процента, изменение затрат на организацию сбыта, транспорт, рекламу и т.д.

Показатели ЭИП необходи-мо рассматривать с учетом временного фактора (как дина-мические показатели) и прин-ципов неравнозначности де-нежных сумм, относящихся к разным моментам времени (в том числе и за счет инфляции). С помощью дисконтирования все поступления и расходы при-водятся к одной дате (моменту начала проекта). Дисконтиро-вание осуществляется на осно-ве метода начисления сложных процентов и уменьшения сто-имостной величины за счет ко-эффициента дисконтирования б. Дисконтирование применя-ется к денежным потокам, вы-раженным в постоянных или дефлированных ценах и в еди-ной валюте.

Наиболее надежным основ-ным показателем ЭИП признан интегральный дисконтирован-ный эффект ЧДД (NPV), харак-теризующий чистую текущую стоимость ИНП, т.е. общий аб-солютный результат реализа-ции ИНП (разность между на-копленными за время реализа-ции ИНП доходами и исходны-ми инвестициями). ЧДД отно-сится ко всему периоду реали-зации ИНП, а разновременные

денежные поступления и расходы приведены (дисконтированы) к моменту начала проекта.

В качестве основных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта в международной практике также используют: срок окупаемости с учетом дисконтирования, простой срок окупаемости, внутреннюю норму доходности, индекс доходности, индекс доходности дисконтированных инвестиций.

ОЭЗ – территории инвестиционного развития экономики, зоны опережающего экономического роста, территории технологического прорыва РФ в завтрашний день. В настоящее время отечественная наука в большинстве случаев производит не технологии, а только интеллектуальное сырье в виде знаний, которые не могут быть сразу внедрены на практике. В России около 200 тысяч неиспользованных патентов, из которых более половины имеют рыночную стоимость. В стране накоплен значительный потенциал в таких отраслях как: атомная энергетика, авиационная промышленность, современные лазерные и биотехнологии, генная инженерия, нанотехнологии, микроэлектроника и связь. В связи с этим возникает задача о превращении таких нематериальных вещей, как человеческий интеллект, знания и научный талант в высокодоходный товар, что, безусловно, особенно актуально в условиях кризиса, приведшего к критичному снижению цен на энергоресурсы.

ОЭЗ являются новым для нашей страны инструментом инвестиционного развития с особым режимом предпринимательской деятельности. Этот режим позволяет привлекать частный отечественный и иностранный капитал. Преимущества, которые получают предприниматели и фирмы, действующие на территории ОЭЗ, включают в себя налоговые и таможенные льготы, административные преференции, льгот-

ные режимы землепользования, а также гарантии от возможных неблагоприятных изменений в законодательстве РФ о налогах и сборах в течение всего срока действия ОЭЗ. Политика государства при этом направлена на развитие экономики отдельных территорий и регионов, обладающих хорошими предпосылками для образования центров роста, и ориентирована на решение конкретных приоритетных задач с целью оздоровления экономики.

Экономическое и социальное развитие ОЭЗ в настоящее время осуществляется за счет пяти источников финансирования:

- бюджет РФ,
- бюджет субъекта РФ,
- местный бюджет,
- средства резидентов,
- средства нерезидентов.

Все расходы на создание ОЭЗ, ее органов управления и инфраструктуры берет на себя государство (из федерального и регионального бюджетов). Таким образом, на начальном этапе создания ОЭЗ государство является главным инвестором и создает условия для запуска преференций в ОЭЗ. В настоящее время планируется создавать ОЭЗ уже полностью за счет частного капитала. Предполагается, что все, начиная от создания инфраструктуры до выпуска готовой продукции, будет осуществляться за счет инвесторов.

Инвестиционные проекты являются основой предпринимательской деятельности на территориях всех четырех типов ОЭЗ, но ТВЗ создаются специально для решения задач научно-технического прогресса. Целью их создания является активизация инновационной деятельности в областях высоких технологий и увеличение доли РФ на мировых рынках высокотехнологичной продукции. Приоритетными направлениями развития ТВЗ являются:

- нанотехнологии и наноматериалы,

- биотехнологии,
- лазерные и плазменные технологии,
- информационные технологии,
- разработка интеллектуальных систем навигации и управления,
- ядерно-физические технологии,
- проектирование летательных аппаратов,
- медицинские технологии,
- технологии возобновляемых источников энергии,
- разработка интеллектуальных систем навигации и управления.

Мировой экономический кризис не повредит процессу создания ОЭЗ в РФ. В ОЭЗ направляются прямые финансовые инвестиции из федерального и региональных бюджетов и ограничений финансирования до конца 2011г. не предусматривается. Главная задача работы на территориях ОЭЗ в условиях кризиса – сокращать издержки на всех уровнях и стимулировать инновационную деятельность за счет частного капитала. Хотя и ожидается снижение производства в секторе высоких технологий на 10%, число резидентов ТВЗ продолжает стабильно увеличиваться. Так на начало 2009г. предпринимательскую деятельность ведут уже 133 резидента, что подтверждает целесообразность создания ТВЗ.

ИНП, осуществляемые на территориях ТВЗ, всегда являются реальными проектами и чаще всего базируются на нестандартных научных разработках, требующих этапа научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее НИОКР). В результате на предприятиях внедряются новые технологии, материалы, новые методы организации производства и труда, новые схемы финансирования, начинается выпуск высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции. Следует учитывать, что при осуществлении ИНП предприятие вынуждено приводить ра-

боты по реконструкции и развитию, что приводит к значительному повышению затрат в среднем по отраслям промышленности.

Оценка эффективности ИНП в основном зависит от показателей эффективности внедряющихся инноваций. Исходная информация для оценки эффективности должна содержаться в проектных материалах. Технико-экономические показатели разрабатываемой новой продукции могут быть получены аналитически (технические и технологические расчеты), на основании фактических данных об объектах – аналогах, статистического моделирования, специально составленных смет или экспертных оценок. Масштабы и сроки внедрения могут определяться на основании потребности в конечной продукции, реальных мощностях предприятий и на экспертных оценках. Технико-экономические показатели могут корректироваться на основании НИОКР и результатов, полученных на стадии эксплуатации. Использование экспертных оценок допустимо на всех стадиях жизненного цикла ИНП. Главным критерием таких оценок является глубина обоснования. В качестве исходной информации используют и цену конечной продукции. Если производители и покупатели известны, то цена назначается по согласованию с ними. В противном случае, минимально допустимый уровень цены должен обеспечивать положительную коммерческую эффективность с учетом риска, связанного с неопределенностью спроса на новую продукцию. Надо учитывать, что пока отсутствуют нормативные документы, регламентирующие получение и количество исходной информации о внедряемых инновациях.

Оценка эффективности ИНП проводится в соответствии с ранее рассмотренными критериями оценками ЭИП. Но эти показатели оценивают эффективность ИНП только с точки

зрения инвестора. Оценить эффективность применения инноваций и отдельных ее компонент позволяет расчет эффективности инновации в целом и эффективности инновационных компонент в отдельности. Эти оценки стоит проводить, убедившись, что ИНП «без инновации» эффективен. Оценка эффективности инновации производится путем сравнения эффективности вариантов ИНП «с инновацией» и без оной. Используемый для сопоставления ИНП «без инновации» должен предусматривать наилучшую комбинацию способов производства той же продукции.

Величина эффекта инновации определяется как разность между ЧДД, характеризующим проект «с инновацией», и ЧДД, характеризующим проект «без инновации». При расчетах эффективности ИНП следует учитывать изменения налоговой базы, которая рассчитывается как сумма изменений текущих затрат и амортизационных отчислений.

Если ИНП включает несколько элементов новизны, то ЧДД сравнивается по каждой компоненте отдельно. При сравнении экономических эффектов от применения различных компонент используются различные базы сравнения, поэтому сумма эффектов различных инновационных компонент не равна эффекту от инновации в целом. Если при сравнении ИНП «с инновационной компонентой» с ИНП без нее нельзя найти такой вариант выпуска конечной продукции, то данная инновационная компонента не может рассматриваться как самостоятельная и должна рассматриваться как часть более значимой компоненты или инновации в целом.

Инновационная деятельность, результатом которой является новая (или даже новейшая) продукция и технологии, обладает высокой степенью неопределенности и риска. В условиях кризиса выбор оптимального ИНП с точки зрения

его эффективности и качества является приоритетной задачей. При оценке альтернативных проектов необходимо сделать выбор наилучшего, основываясь на нескольких различных показателях качества проекта. Как правило, при этом встречаются ситуации, когда показатели приемлемости проекта приводят к противоречивым выводам. Очень редкий случай, когда ИНП оказывается выгодным абсолютно по всем критериям оценки. Рассмотрим случай принятия решения по выбору наилучшего ИНП при противоречивости аналитической информации.

Пусть требуется выбрать оптимальный (лучший) вариант ИНП из n альтернативных. Качество ИНП будем оценивать тремя показателями:

- чистым дисконтированным доходом (ЧДД), млн. руб.,
- внутренней нормой доходности (ВНД), %,
- дисконтированным сроком окупаемости (ДСО), мес..

В данном случае имеем три критерия, которые необходимо рассматривать одновременно. Для этого объединим их в векторный критерий оптимальности Q .

$$Q = f(Q_1, Q_2, \dots, Q_n), \quad (1)$$

где Q_i – это частные критерии (числовые функции) заданные на множестве D .

Требуется минимизировать Q_i на множестве D . Но несколько функций не достигают минимума в одной и той же точке, поэтому понятие оптимального решения должно быть пересмотрено. Многокритериальную оптимизацию можно интерпретировать как задачу принятия решения при неопределенности. Под решением в многокритериальной оптимизации понимают такое подмножество $D_1 \subset D$, где значения Q_i на D_1 отвечают интуитивным представлениям о «лучших» значениях этих функций при стремлении их к одновременной минимизации на множестве D .

$$\min Q_1(x), \min Q_2(x), \dots, \min Q_n(x), \text{ при } x \in D. \quad (2)$$

Эти интуитивные представления формализуются в различных принципах оптимальности.

Точка $x_1 \in D$ называется эффективной или оптимальной по Парето (по фамилии итальянского экономиста Вильфредо Парето), если не существует другой точки $x \in D$, для которой $Q_i(x) \leq Q_i(x_1)$, $i = 1, 2, \dots, n$, причем хотя бы для одного i неравенство является строгим. В большинстве случаев множество эффективных точек оказывается весьма обширным, что затрудняет выбор оптимального решения и требует ведения «вторичных» принципов оптимизации. В практических задачах «вторичные» принципы оптимизации реализуются на основе знаний и предпочтений лица принимающего решения (далее ЛПР) об эффективности, выгодности и устойчивости ИНП. Для принятия решения ЛПР может использовать:

- методы основанные на применении безусловного критерия предпочтения (БКП);
- методы основанные на применении какого-либо из условий критериев предпочтения (УКП);
- комбинацию двух вышеупомянутых методов.

При использовании БКП определяется множество «не худших» решений, исключаются худшие варианты из множества возможных решений. Используя БКП, получаем решение задачи в укрупненном виде. В общем случае БКП не позволяет довести решение задачи до выбора единственной оптимальной точки, кроме вырожденного случая, когда множество «не худших» оказывается состоящим всего из одной, которая и будет оптимальной.

В случае однородных критериев оптимальное решение получают, используя принцип свертки, когда находят минимум взвешенного показателя качества Q_B . В этом случае БКП позволяет свести векторную оптимизацию к скалярной.

$$Q_B = \sum_i \lambda_i Q_i, \text{ где } (3)$$

$$\lambda_i \geq 0, \sum_i \lambda_i = 1.$$

В случаях, когда не возможно произвести свертку, используют один из аксиоматических методов. В этом случае используют метод УКП.

Многокритериальная оптимизация осуществляется в три этапа:

- выбор частных критериев оптимальности,
- нормализация частных критериев оптимальности,
- принятие решения.

В нашем случае мы имеем три разноименных и противоречивых параметра: ЧДД, ВНД и ДСО, которые характеризуют конкретные свойства ИНП и измеряются в различных системах единиц. Требуется выбрать ИНП с максимальным ЧДД (Q_1), измеряющимся в млн. руб. Желательно выбрать ИНП с максимальной ВНД (Q_2), измеряемой в %, поскольку ВНД можно рассматривать как индикатор устойчивости к риску и, следовательно, как оценку устойчивости ИНП. Оптимальному проекту должен соответствовать минимальный дисконтированный срок окупаемости ДСО (Q_3).

При решении задачи выбора ИНП будем находить минимальное значение критерия оптимальности Q . Для этого необходимо нормализовать частные критерии оптимальности, переводя их в однородные. Для критерия Q_3 достаточно перевести его значения в безразмерные величины, т.к. его минимальное значение соответствует оптимальному ИНП.

$$K_i = \text{ДСО}_i / \text{ДСО}_{\max} \quad (4)$$

Для критериев Q_1 и Q_2 необходимо изменить масштаб измерения, привести к новому началу отсчета и единичному интервалу изменения $[0, 1]$. Для этого выбираются предельные значения $Q_{1\max}$ и $Q_{2\max}$, характеризующие наилучшие ИНП. Нормализованные значения критериев Q_1 и Q_2 будут иметь вид:

$$l_i = (Q_{1\max} - \text{ЧДД}_i) / (Q_{1\max} - \text{ЧДД}_{i\min}); m_i = (Q_{2\max} - \text{ВНД}_i) / (Q_{2\max} - \text{ВНД}_{i\min}) \quad (5)$$

Каждую компоненту l_i и m_i будем интерпретировать как

оценку потери оптимальности по i -ому частному критерию, характеризующую степень удаления i -ого частного критерия оптимальности от его минимально возможного значения.

В качестве примера рассмотрим случай выбора оптимального ИНП по трем критериям из 5 возможных вариантов.

Для нормализации параметров выберем $Q_{1\max} = 700$ млн. руб., $Q_{2\max} = 37\%$.

После нормализации параметров получим значения приведенные в табл. 2.

Построив множество возможных решений для критериев l и m , используя метод БКП, отбираем «не худшие» варианты ИНП, которыми оказались N2, N4 и N5 (рис. 2).

Построив множество возможных решений для критериев k и l , используя метод БКП, отбираем «не худшие» варианты ИНП, которыми оказались N2 и N5 (рис. 3).

Для нахождения наилучшего варианта из двух возможных используем нахождения минимума взвешенного показателя качества Q_B , выбрав следующие весовые коэффициенты:

$$\lambda_k = 0,3; \lambda_l = 0,5; \lambda_m = 0,2.$$

В результате расчета по формуле 3 получили:

$$Q_{B2} = 0,583; Q_{B5} = 0,609.$$

Минимальное значение Q_B соответствует ИНП №5, который и будем считать наиболее приемлемым по трем показателям качества.

Таблица 1
Исходные данные

N проекта	ЧДД	ВНД	ДСО
1	360	21	38
2	600	25	40
3	450	30	42
4	480	31	33
5	450	32	25

Таблица 2
Нормализованные данные

N	l	m	K
1	1,00	1,00	0,90
2	0,29	0,75	0,95
3	0,74	0,44	1,00
4	0,65	0,38	0,79
5	0,74	0,31	0,60

Подводя итог, следует еще раз подчеркнуть значимость детального рассмотрения и дальнейшего усовершенствования приемлемых критериев оценки эффективности инвестиционных и инновационных проектов, реализуемых на территориях ОЭЗ. Эта задача выглядит особенно актуальной в свете мировых экономических событий последнего времени, когда перед потенциальными инвесторами крайне остро поставлен вопрос оценки собственных рисков и экономического эффекта своих вложений.

Литература

1. Федеральный закон от 22 июля 2005г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;

2. <http://www.rosuez.ru> – портал Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами;

3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика-учеб, пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Издательство «Дело» АНХ - 1104 с.

4. Батищев Д.И., Львович Я.Е., Фролов В.Н., Оптимизация в САПР: Учебник. – Воронеж: Изд. Воронежского гос. университета, 1997. – 416с.

5. Иванов В.А., Шуметов В.Г., Милых Ф.Г., Лазарева Л.М., Пикин С.М. Теория и практика принятия решений в экономике и управлении экспертными методами. – ИИЦ МГУДТ, 2003. – 186с.

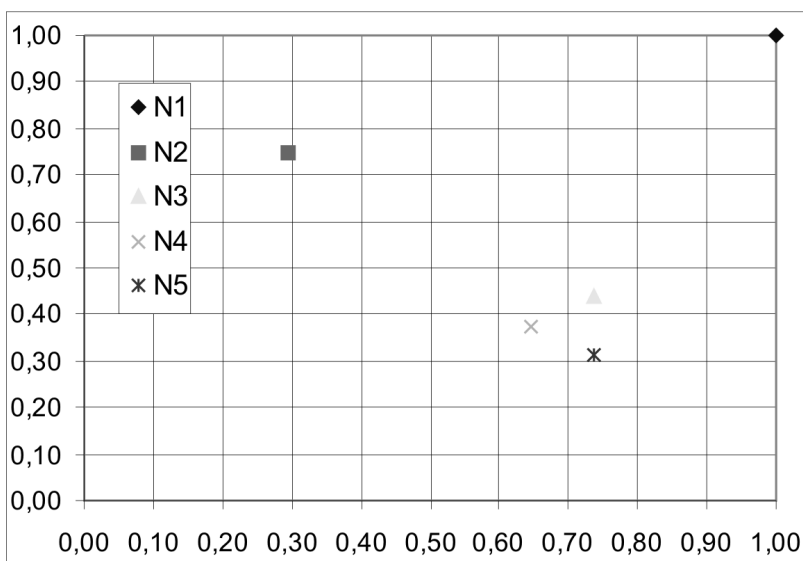


Рис. 2 Множество возможных решений (I_m).

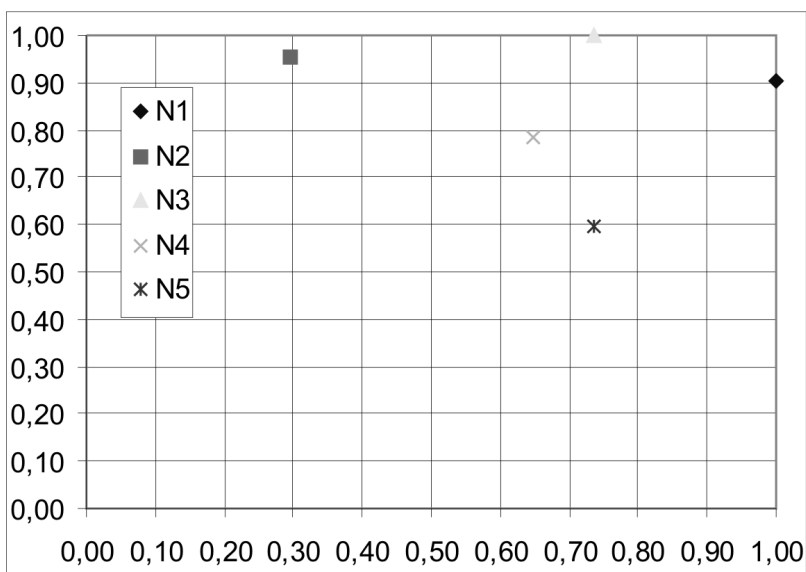


Рис. 3 Множество возможных решений (I_k).

Управление инвестициями в жилищной сфере

Е.М. Ложкина,
соискатель ИНЭП

Статья посвящена основным проблемам, складывающимся в жилищной отрасли в современных условиях, а именно в статье проведены исследования и выдвинуты наиболее эффективные решения по управлению инвестициями в жилищной отрасли России. Ключевые слова: Инвестиции; Инвестиционный портфель; Инвестор; Ипотечное кредитование; Рынок ипотечных кредитов; Жилищное ипотечное кредитование

This article is devoted to the major problems emerging in the housing industry in the modern world, namely in the article studies and put forward the most effective solutions for managing investments in the housing sector in Russia. Keywords: Investment; Investment portfolio; Investor; Mortgage lending; The market of mortgage loans; Housing mortgage lending

Одной из ключевых задач государства в области жилищной политики является формирование соответствующих условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан, которая самым непосредственным образом влияет на состояние демографических показателей страны, рост её населения, снижение уровня безработицы за счет увеличения мобильности рабочей силы.

В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы эффективного привлечения инвестиций именно в жилищную сферу и совершенствование организационно-экономического механизма управления инвестициями в данной сфере экономики.

Современные направления жилищной политики государственных органов власти в сфере гражданско-правовых отношений, связанные с выявлением несоответствий правовой базы регулирования инвестиций в жилищной сфере отражают актуальность разработки новых подходов направленных на совершенствование системы управления инвестициями в жилищной отрасли по средствам ипотеки.

Для России определение инвестиций конкретизировано в целом ряде законодательных актов, в частности, в таких законах как:

- Федеральный закон №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее Закон «Об инвестиционной деятельности в РФ»).

- Федеральный закон №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (далее Закон «Об иностранных инвестициях в РФ»).

Закон «Об инвестиционной деятельности в РФ» определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Российской Федерации, а также устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности.

На основании анализа положений Закона «Об иностранных инвестициях в РФ» представляется, что действие данного нормативного акта направлено на:

- определение основных гарантий прав иностранных инвесторов на инвестиции;
- получаемые от них доходы и прибыль;
- условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории нашей страны.

Тем не менее, для эффективного управления инвестициями в любой отрасли экономики необходимо создание результативно функционирующих правовых инструментов регулирования инвестиционной деятельности.

Исследование проблем инвестирования всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста страны в целом.

С учетом методологии управления инвестициями строится весь процесс их эффективного привлечения. Это процесс осуществляется в разрезе следующих основных этапов (см. рис. 1)

В рыночной экономике эффективное управление инвестициями является невозможным без функционирования инвестицион-

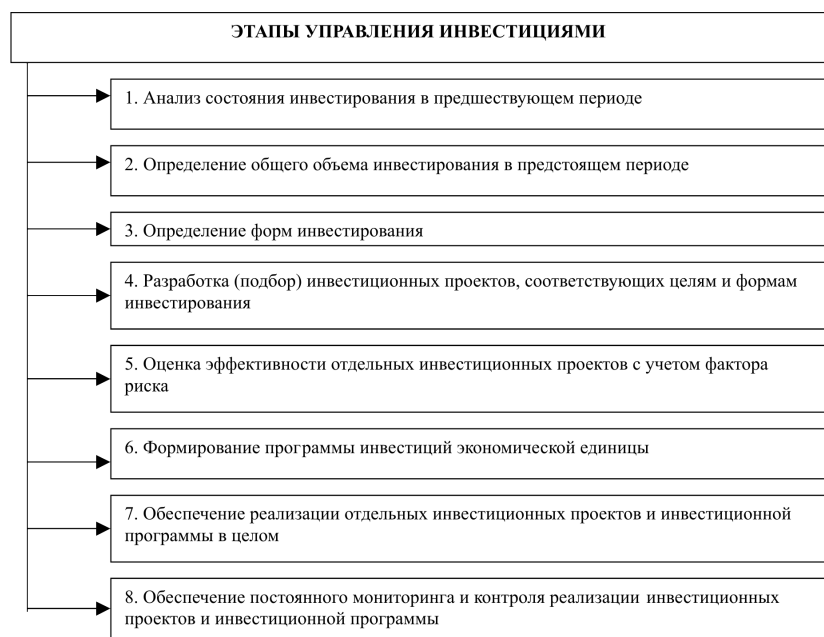


Рис. 1. Этапы осуществления финансового управления инвестициями в России

Таблица 1
Основные характеристики Российских институциональных инвесторов

Институциональные инвесторы	Год начала деятельности	Количество инвесторов		Привлеченный капитал		рост, %
		1997	2007	1997	2007	
Коммерческие банки	1989	2 603	1 389	169 700	255 544	66,41
Чековые фонды	1992	520	302	750	412	182,04
Страховые компании	1993	2 500	1 500	27 400	68 072	40,25
Пенсионные фонды	1992	254	260	1 392	16 000	8,70
Итого:		5 877	3 451	199 242	340 028	58,60

* сумма срочных и сберегательных депозитов коммерческих банков, включая Сбербанк (1997 года – на конец года, 2007 года – на конец года).

ного рынка. Основными характеристиками инвестиционного рынка являются: инвестиционный спрос, инвестиционное предложение, конкуренция и цена. Рыночный механизм инвестирования предполагает наличие развитой инфраструктуры инвестиционных составляющих, представленной институтами, обеспечивающими аккумуляцию временно свободных денежных средств и их наиболее эффективное размещение. Основными типами этих институтов являются: коммерческие банки, небанковские кредитно-финансовые институты и инвестиционные институты.

Между тем, предметом нашего исследования является

изучение правовых аспектов управления инвестициями именно в жилищной сфере, как наиболее проблемной отрасли экономики, как с точки зрения правового регулирования инвестиционных процессов, так и в связи с долгосрочным характером капитальных вложений, т.е. долгосрочным привлечением финансовых активов, обусловленным возникновением финансовых рисков: рыночных рисков, кредитных рисков, рисков ликвидности и др.

В связи с этим, рассмотрены основные характеристики российских институциональных инвесторов, заинтересованных в привлечении инвестиций именно в сферу жилой недвижимости (табл. 1) [1].

Следовательно, объем инвестиций, привлеченных российскими инвесторами в жилищную сферу за последние десять лет в целом увеличился на 58,6 %, в том числе в основном за счет привлечения денежных средств со стороны коммерческих банков и страховых организаций.

Увеличение объема инвестирования российского рынка жилой недвижимости является безусловно положительным фактором, и отражает все более возрастающий интерес инвесторов к этой наиболее проблемной отрасли экономики.

Для оценки эффективности управления инвестициями в жилищную отрасль необходимо понимать влияние следующих факторов:

- насколько вложения в данную отрасль обеспечат наибольшую и быструю окупаемость;
- как вложения в выбранную отрасль будут воздействовать на развитие других отраслей;
- насколько будут совмещены экономические и социальные эффекты от этого вложения;
- в какой степени могут быть использованы для этого сбережения населения и как заинтересовать его в инвестировании.

Говоря об управлении инвестициями в жилищной сфере, следует отметить, что, к сожалению, до сих пор рынок недвижимости не является самостоятельным сектором экономики страны.

Процесс формирования жилищной политики в жилищной сфере экономики представлен на рис. 2.

Государство не в соответствующей мере уделяет внимание основным проблемам, связанным с управлением инвестициями в данной отрасли. Не проводит мер по координации и мониторингу инвестиционной привлекательности столь необходимого для эффективного процесса формирования инвестиционного климата в жилищной отрасли.



Рис. 2. Процесс формирования жилищной политики в жилищной сфере

Все это приводит к следующим неблагоприятным факторам:

- правовая нестабильность, сопровождающаяся постоянным принятием новых законодательных актов и возникновению противоречий между нормами законодательства;
- высокий уровень инфляции, нестабильность обменного курса рубля;
- низкий уровень развития рыночной инфраструктуры;
- слабое информационное обеспечение иностранных инвесторов о возможных объемах, отраслевых и региональных направлениях инвестирования и др.

Таким образом, сегодня можно выделить следующие основные проблемы, которые сдерживают процесс максимизации привлечения инвестиций в сферу жилой недвижимости и эффективного управления инвестициями:

- недоинвестирование частных сбережений в жилищную сферу;

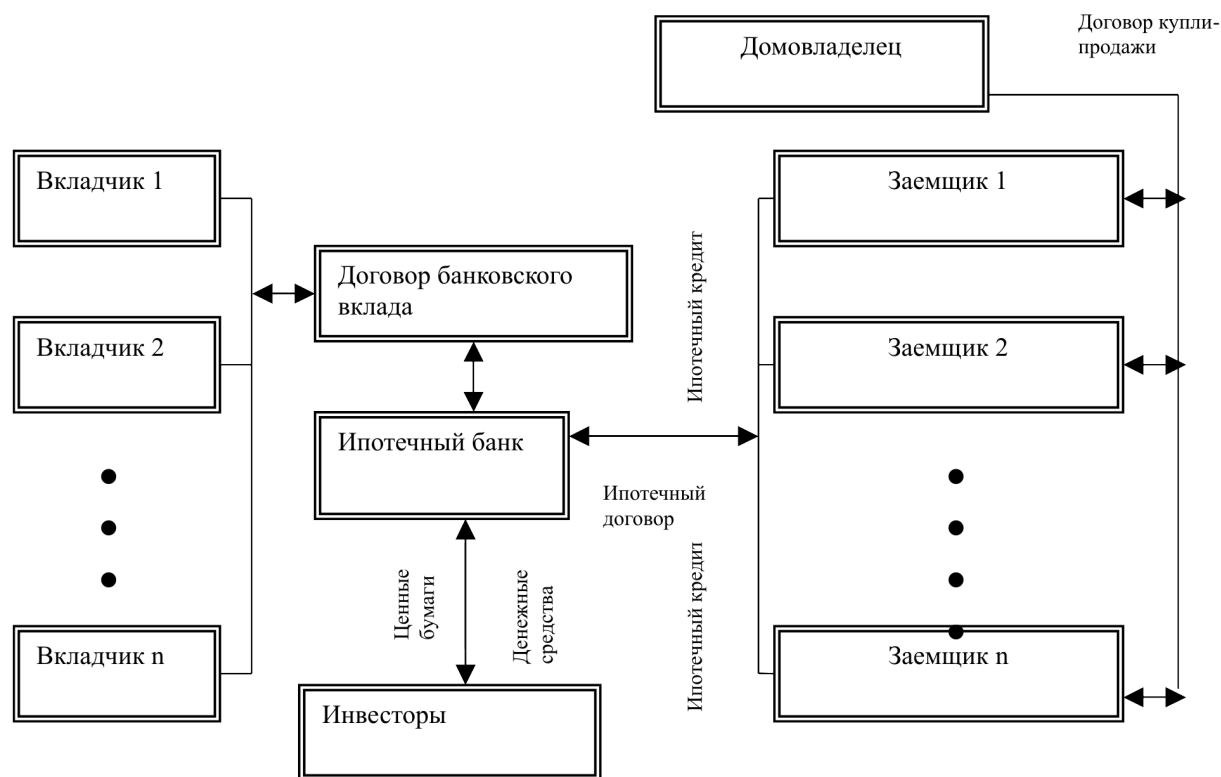


Рис. 3. Модель первого типа финансирования ипотечного кредитования

- хранение сбережений в иностранной валюте;
- недоверие к финансовым институтам рынка жилья;
- уклонение от оплаты жилищно-коммунальных услуг;
- развитие теневого сектора в жилищном строительстве;
- злоупотребление субсидированием и льготами в оплате жилья и жилищно-коммунальных услуг;
- отсутствие налоговых стимулов к владению жильем;
- все еще ослабленный инвестиционный климат в стране;
- плохая работа российской судебной системы и системы правоприменения;
- недостаточная финансовая прозрачность и плохой уровень раскрытия информации;
- присутствие корпоративного конфликта на рынке;
- отсутствие четкой правовой регламентации инвестиционной деятельности в жилищной сфере;
- наличие форс-мажорных обстоятельств;
- неразвитость системы страхования рисков.

Рассматривая мировой опыт привлечения инвестиций в жилищную сферу и правового обеспечения населения жильем следует отметить, что в основе эффективного управления инвестициями в жилой сфере лежит ипотечное жилищное кредитование.

Рассмотрены следующие модели ипотечного жилищного кредитования, применяемые зарубежными странами:

- модель первого типа финансирования (Рис.3)
- модель второго типа финансирования (Рис.4)

Суть модели первого типа финансирования, включающей множество инвестиционных технологий, заключается в том, что выдавший ипотечный кредит банк (кредитное учреждение) самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты путем выпуска ценных бумаг облигационного типа - закладных листов.

Суть модели второго типа финансирования ипотечного кредитования состоит в том, что ипотечные кредиты, выдан-

ные на первичном рынке, переуступаются специально созданным агентствам (операторам). Роль агентств заключается в перераспределении ресурсов и достижении единообразия ипотечных сделок, повышении ликвидности ипотечных кредитов, перераспределении рисков.

Обе этих модели имеют свои преимущества и недостатки. Применительно к российскому рынку ипотечного жилищного кредитования нужно учитывать специфические особенности правовой системы России, высокие темпы инфляции, низкий уровень доходов населения и многие другие факторы.

На основании исследования проблем управления инвестициями в жилой сфере в рамках данной статьи мы пришли к выводу, что особое значение для инвесторов имеет наличие надежной правовой системы, позволяющей ориентироваться на законодательство страны, в которой осуществляются инвестиции. К сожалению, правовая

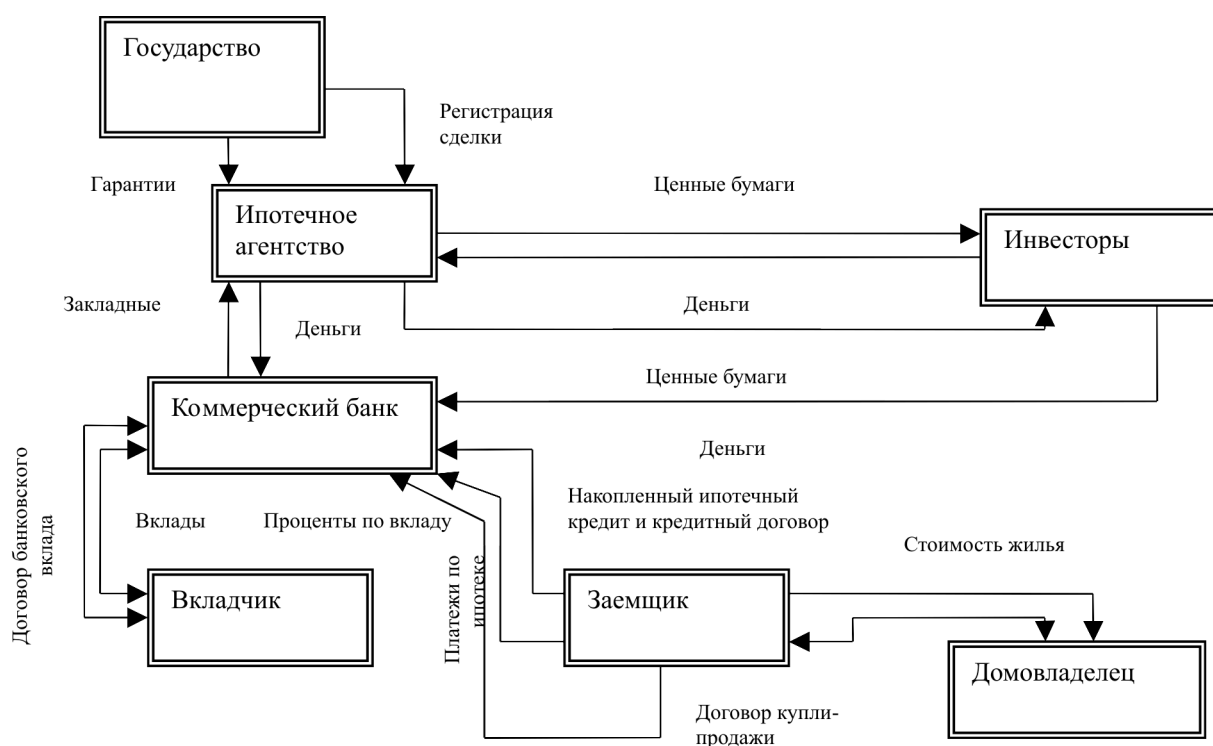


Рис.4. Модель второго типа финансирования ипотечного кредитования

система нашей страны не обеспечивает на данный момент такой защищенности.

Кроме того, новые нормы законодательства вступают в силу без необходимой публикации. Поэтому часто невозможно получить достоверную информацию о последних законодательных изменениях. Различные правовые нормы, регулирующие одни и те же отношения, часто противоречат друг другу, отсутствует четкая иерархия нормативно-правовых актов. В итоге планирование инвестиционной деятельности затрудняется, поскольку последствия конкретных решений и связанные с этим расходы становятся непредсказуемыми.

Многими законами и подзаконными актами в недостаточной степени учитываются экономические особенности отечественного рынка в сфере не-

движимого имущества. Часто происходит несправедливое распределение прав и обязанностей субъектов инвестиционных отношений, предоставление льгот и преимуществ данным субъектам со стороны Правительства России.

Следовательно, Правительству РФ необходимо более тщательно подходить к подготовке законопроектов, изменению уже действующих нормативных актов в сфере привлечения инвестиций в жилую сферу. Между тем, современная государственная жилищная политика наряду с прежней ориентацией на нужды социально незащищенных групп населения делает новый акцент на решение инвестиционных проблем в жилищной сфере на базе финансирования долгосрочного ипотечного жилищного кредитования.

Таким образом, для разрешения выше перечисленных проблем правового регулирования процесса управления инвестициями в сфере жилой недвижимости необходима разработка комплексного механизма управления процессом финансирования ипотечного жилищного кредитования, смысл которого заключается в совершенствовании системы правового регулирования ипотеки, поиске методов привлечения инвестиций на основе накопительного ипотечного жилищного обеспечения отдельных групп населения России, а также развития таких финансовых инструментов, как ценные бумаги.

Литература

www.rusipoteka.ru - специализированный интернет-портал по ипотечному кредитованию.

Эффективность инвестирования в рыночные инновации типа экопоселений

Насыров Искандар Наилович,
к.ф.-м.н., доц. кафедры финансов и
бухгалтерского учета
Камской государственной инженерно-
экономической академии

Рассмотрены три направления коммерциализации экопоселений как объектов сельского туризма: за счет сдачи участков со свободными домами в аренду, приема и обслуживания туристов в домах жителей, а также производства и продажи продуктов питания гостям и другим покупателям. Оценка эффективности инвестиций в экопоселения показывает хорошую перспективу роста отдачи от них, а уже полученные доходы подтверждают реализуемость и выгодность рыночных инноваций подобного типа.

Ключевые слова: экологическое поселение, сельский туризм, инвестиция.

Three directions of commercialization of ecological settlements as rural tourism objects are considered: due to leasing of land lots with vacant houses, due to reception and serving tourists in villagers houses, and also due to growing and selling food products to guests and other buyers. Appraisal of effectiveness of investments in ecological settlements shows good perspective of profit grow from them, and already received incomes confirm reality and advantage of such type market innovations.

Keywords: ecological settlement, rural tourism, investment.

*p.т. (8552) 393287, (8552) 396651,
ecoseti@yandex.ru*

Происхождение нынешнего глобального экономического кризиса из неспособности населения оплачивать ипотечные кредиты на жилье однозначно указывает на первоочередную необходимость создания экономически устойчивых структур, касающихся жилищной сферы. Если бы приобретаемое жилье не просто удовлетворяло потребности покупателей, но дополнительно приносило бы им на их инвестиции возврат в виде денежного дохода, достаточного для покрытия всех обязательных платежей, то никакого кризиса не было бы в принципе.

В городах такой возврат обеспечивается в основном вне жилья, на рабочем месте на предприятии или в офисе учреждения. Поэтому с потерей работы исчезает и доход, но расходы на питание и жилье остаются на прежнем высоком уровне. Из-за этого государство в период кризиса вынуждено значительно увеличивать как величину пособия по безработице, так и расширять категории граждан, имеющих право на него. При этом кроме роста прямых бюджетных убытков сильно возрастает и социальная напряженность.

Исходя из этого, другой путь инвестиций в жилье – в индивидуальные дома усадебного типа, который был объявлен Президентом РФ Медведевым Д.А. в качестве приоритетного еще до ипотечного кризиса, как раз только и может привести к успеху. Началом практической реализации этого проекта является создание федерального фонда содействия развитию жилищного строительства, куда вошли миллионы гектаров государственных земель для обеспечения каждой желающей российской семьи собственным участком [1].

Почему же возникла дополнительная необходимость в земле? Ведь в стране тысячи заброшенных деревень, дома и участки в которых можно получить не просто бесплатно, но даже с государственными субсидиями в придачу. Дело в отсутствии там привлекательных для молодежи видов деятельности с приемлемым уровнем дохода. Уезжая в город, молодое поколение с течением времени забирает к себе и своих престарелых родителей ввиду недоступности в отдаленных деревнях скорой или хотя бы какой-нибудь медицинской помощи. Причем только перестройка деревенской инфраструктуры ничего не даст, для молодежи нужно продемонстрировать успешные примеры иного способа функционирования.

Для исправления сложившейся ситуации в качестве следующего шага правительство предлагает субсидии по кредитам на развитие несельскохозяйственного вида деятельности в сельской местности – сельского туризма [2]. Какие села могут быть объектами сельского туризма? Только перешедшие к функционированию в режиме экологически чистых поселений (экопоселений), где все жители ориентированы на прием и обслуживание туристов.

В современных рыночных условиях наиболее эффективными являются инвестиции в комплексные инновации, сочетающие в себе множество параметров, дающих в результате не простую сумму характеристик, а еще и дополнительные, часто уникальные качества, которые невозможно получить каким-либо иным способом. Подобный синергетический эффект – главное свойство экопоселений, именно эти необычные качества пытаются создать жители, ищут и хотят прочувствовать гости, туристы.

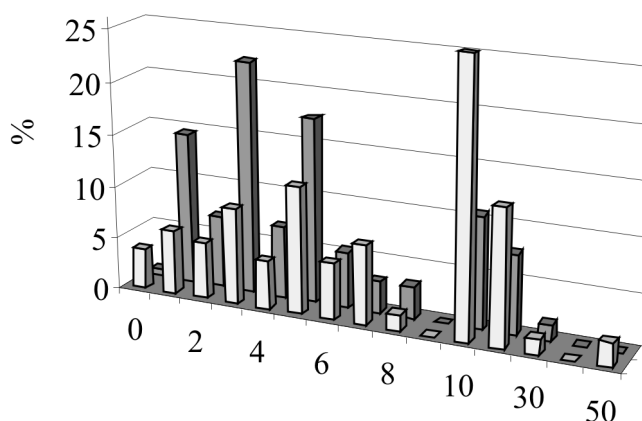


Рис. 1. Доля опрошенных, намеревающихся обслуживать указанное количество участков: впереди – желаемое количество, сзади – реально возможное (начиная с 10 шт. шкала сжата)

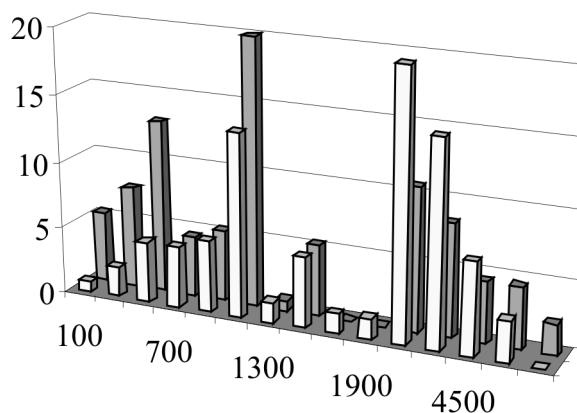


Рис. 2. Доля опрошенных, считающих указанную плату за обслуживание приемлемой: впереди – с гостей, сзади – за себя (начиная с 2 тыс. руб. шкала сжата)

Доходы от туризма могут обеспечиваться за счет сдачи участков со свободными домами в аренду, приема и обслуживания туристов в домах жителей экопоселений, а также производства и продажи продуктов питания гостям и другим покупателям.

Для определения возможного количества обслуживаемых одной семьей сдаваемых в аренду участков с домами и размера получаемой оплаты 21.10.08 г. был проведен опрос среди студентов Камской государственной инженерно-экономической академии. В опросе участвовал 131 человек, из них юношей – 31, девушек – 100, с 1 курса – 71, с 3 курса – 60.

Получено, что наиболее желаемое количество обслуживаемых участков – 10 шт. (рис. 1).

Однако оценка реально возможного количества обслуживаемых участков гораздо меньше – чаще всего указывалось 3 шт., чуть меньше – 5 шт., еще немного меньше – 1 шт.

Желаемая оплата за обслуживание также сильно зависит от точки зрения: приезжающую семью туристов из 4-х человек опрашиваемые хотели бы обслуживать за 2 тыс. руб. в сутки, а сами в качестве туристов за свою семью согласны платить только 1 тыс. руб. (рис. 2).

Если принять результаты опроса с точек зрения «реально» и «для себя» в качестве исходных данных для начального периода развития сельского туризма в экопоселения, то доход за сезон в 90 дней с 3-х участков по 1 тыс. руб. в сутки с каждой семьи гостей составит 270

тыс. руб., что сравнимо с размером дохода от работы в городе. В дальнейшем при развитии бизнеса до 10 участков и увеличении оплаты до 2 тыс. руб. в сутки доход может возрасти до 1 млн. 800 тыс. руб. При этом есть перспектива увеличения срока сезона вплоть до круглогодичного, т.е. доход теоретически может еще возрасти, вплоть до 7 млн. 300 тыс. руб.

Другой способ, с приемом и обслуживанием гостей в домах жителей, был экспериментально опробован автором в качестве туриста в экопоселении «Ковчег» Малоярославецкого района Калужской области в период с 30.01.09 по 01.02.09 г. Использовалась форма обслуживания в виде семинара на тему «Практический опыт организации экопоселения и жизни в Родовом поместье» [3]. Проживание было организовано в домах ответственных за семинар с размещением по 3-4 человека в каждом доме. Площадь приусадебных участков составляет по 1 га, что позволяет производить достаточное количество продуктов питания для обеспечения нужд не только хозяев, но и гостей. Всего участков в поселении 80 шт.

Завтрак был по месту размещения, обед и ужин – на кухне в общем доме, вегетарианский, обильный, с добавками по желанию. Между ними проводились лекции в зале общего дома или в домах у жителей, экскурсии по объектам в экопоселении и экологической тропе в окружающем лесу. В первый вечер была организована общепоселковая баня на берегу реки для гостей – мужчин, во второй – для женщин.

Периодичность проведения таких семинаров – не менее 2-х раз в месяц, причем на следующий заезд после указанного мест уже не было. Организаторы семинара за 3 дня с каждого из 20 гостей получили по 5 тыс. руб., что в сумме составило 100 тыс. руб.

Таблица 1
Распределение ресурсов в зависимости от вида организаций

Виды организаций (хозяйств)	крупн. и сред. сель-хоз. организации	малые сельхоз. предприятия	подсобн. хозяйств а несельхоз. организа ц.	крестьянские (фермерские) хозяйства	индивидуальные предприниматели	лич. подс. и др. инд. хозяйств а граждан	некоммерческ. объединения граждан
число организаций, тыс.	27,8	20,4	11,0	253,1	32,0	22799,4	80,3
общая площадь земли, тыс. га	329666,3	76296,6	4300,9	25972,8	3398,0	9713,0	1252,1
земля на 1 организацию, га	11864	3742	390	103	106	0,4	16
число работников, тыс. чел.	2381,5	232,4	х	470,2	83,3	55359,1	х
работников на 1 организац., чел.	121	18	х	4	4	2,4	х

Таблица 2
Выручка от продажи выращенных продуктов за 2007-2009 гг., в тыс. руб.

Продукт	2007	2008	2009
салат		6	увеличить
укроп, петрушка, лук зеленый		15	увеличить
капуста	+	30	увеличить
капуста квашеная		0	начать
огурцы тепличные		20	увеличить
помидоры тепличные		20	увеличить
картофель ранний	+	30	стабильно
картофель поздний	+	114	стабильно
морковь	+	0	начать
репа, редька		6	увеличить
яйца куриные		10	увеличить
лук репчатый	+	2	стабильно
Продано	50	253	500

Доходы при инвестировании в рыночные инновации типа эконоселений могут обеспечиваться также за счет производства и продажи туристам и другим желающим экологически чистых, генетически не модифицированных продуктов питания. Судя по данным сельскохозяйственной переписи 2006 г. [4] граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, составляют основную долю жителей села (табл. 1). Исходя из приведенных данных, если увеличить их земельные участки до максимального разрешенного размера в 1 га, как это сделано в эконоселении «Ковчег», то дополнительно потребуется всего 14,6 млн. га земель (не обязательно пахотных), что существенно перераспределе-

ния обрабатываемых площадей не вызовет. При этом можно ожидать более чем 2-кратного роста производства продуктов питания у каждой семьи.

Главная проблема в приведенных выше оценках и в развитии эконоселений как объектов сельского туризма в целом – отсутствие достоверных данных учета семейных доходов и расходов. Целью настоящей работы является представление некоторых полученных реальных данных о доходах и составление прогноза перспективы их увеличения. Специально для достижения указанной цели по просьбе автора предпринимателем Захаровым В.В., тоже имеющим опыт в организации сельского туризма, были выполнены соответствующие из-

мерения за период с 15.06.08 по 31.12.08 г. [5].

Усадьба предпринимателя располагается в селе Костенево Елабужского района Республики Татарстан. Площадь участка для ведения личного подсобного хозяйства его семьи составляет 1 га, из них под посадки и теплицы были отведены 0,8 га (80 соток). Соседний участок с гостевым домом, предназначенным для приема и размещения туристов, также имеет размер в 1 га. В начале сезона, начиная с апреля месяца, на семейном участке производились только посадки. В течение сезона выращенный урожай частично продавался сразу, а частично складировался в погреб и продавался позднее. Полученные результаты измерения величины доходов приведены в таблице 2.

Общий вес проданной капусты и картофеля составлял 500-700 кг. Кроме этого, выращенной продукцией в течение года питалась семья предпринимателя, всего 5 человек, включая его самого. По сравнительным оценкам затрат на питание в городе [6] это позволило его семье сэкономить еще 100 тыс. руб. в год. Некондиционная продукция, ботва, очистки и другие отходы шли на питание 35 шт. кур. Тем не менее, количество отходов таково, что позволяет содержать еще столько же кур.

В 2007 г. детализированный учет не проводился, оценочно известна лишь общая сумма дохода в 50 тыс. руб. В 2009 г. предполагается в 2 раза увеличить размер теплицы, увеличить продажу укропа, петрушки ввиду не трудоемкости их выращивания, салата, т.к. он хорошо продается, зеленого лука, репы – на них тоже есть спрос. Всего предполагается выйти на уровень дохода в 500 тыс. руб.

Сам предприниматель доволен, что искал и нашел этот вид дохода: вся работа происходит дома, никаких налогов платить не надо. Правда, один раз экологическая милиция На-

бережных Челнов наложила штраф в 1 тыс. руб. за торговлю с машины в неположенном месте.

Таким образом, выполненная оценка эффективности инвестиций в экопоселения показывает хорошую перспективу роста отдачи от них, а уже полученные доходы подтверждают реализуемость и выгодность рыночных инноваций подобного типа.

Литература

1. О содействии развитию жилищного строительства : [федер. закон от 24 июля 2008-г. № 161-ФЗ : принят Гос. Думой 04 июля 2008 г. : по состоянию на 01 декабря 2008 г.].

2. О предоставлении в 2008-2010 годах из федерального бюджета субсидий бюджетам

субъектов Российской Федерации на возмещение гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственным потребительским кооперативам и крестьянским фермерским хозяйствам части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, полученным в 2005-2009 годах на срок до 8 лет : [постановление № 999 : принято Правительством РФ 29 декабря 2007 г.].

3. Экопоселение «Ковчег» [Электронный ресурс] : представляет программу семинаров на 2009 год. – [2009]. – Режим доступа: <http://www.esokovcheg.ru>. - Загл. с экрана.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года (в 9

томах). – [2009]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/news/perepis2006/totals-osn.htm>. - Загл. с экрана.

5. Захаров, В. В. Доходы от инвестирования в рыночные инновации типа экопоселений / В. В. Захаров, И. Н. Насыров / Интернет-журнал «Образование и наука закамья Татарстана» [Электронный ресурс]. – 2009. - № 13. – Режим доступа: <http://kama.openet.ru:91/site/new/journal13.php>.

6. Насыров, И. Н. Маркетинговый подход к коммерциализации экопоселений : монография / Насыров И.Н. ; Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Камская гос. инженерно-экономическая академия». - Набережные Челны : Камская гос. инженерно-экономическая академия, 2008. - 207 с.

Приоритетные задачи эволюции системы образования

Сударев Олег Иванович

канд. воен. н., науч. сотр. кафедры экономики Московского института открытого образования

В статье предлагается нормативное представление образования как системообразующего фактора эволюционно развивающейся экономической системы, обладающего свойствами фрактала. На основании результатов проведенного исследования, утверждается, что сегодняшнее состояние системы образования в России, характеризующееся свойствами «бюрократической машины», обуславливает структурную разбалансированность не только ее самой, но, в долгосрочной перспективе, и всей национальной экономики. Использование концепции спирального развития институциональных форм позволяет осуществлять проектирование эффективной образовательной структуры как фрактала, прообраза новой национальной экономики России.

Рост популярности эволюционных теорий в экономических дисциплинах достаточно очевиден. Это связано не только с тенденциями глобализации, экспоненциальным ростом объема информационных потоков, соответственно - увеличением числа альтернатив, открывающимися перед экономическими субъектами. Данные процессы сами по себе требуют новых подходов в исследованиях, которыми в свое время стали линейное программирование, системный анализ и др.

Кроме того, обнаруживается, что в, казалось бы, традиционных сферах экономического анализа: производство, потребление, развитие предприятия и т.п. использовавшиеся прежде методы также начинают «проваливаться». Актуализировалась проблема формирования не просто новой теории, но новой парадигмы экономического анализа.

В последние годы внимание экономистов все более привлекают системные источники экономического роста и развития. Зародившись в трудах Я. Корнаи, Г. Хакена, В.-Б. Занга, получив свое развитие в работах И. Пригожина, И. Стенгера и др., системная парадигма становится тем объединяющим началом, которое призвано сыграть решающую роль в преодолении противоречий между «старым» мейнстримом и альтернативными течениями экономической мысли.

Мы считаем «старой» классическую парадигму, которая предполагает периодическое и обратимое поведение экономических систем. В таких системах происходят переходы из одного равновесного состояния в другое. И, кстати, именно в рамках данной парадигмы и появился термин «переходная экономика», применительно к российской.

Но, как известно, в последнее время этот термин уступает место другому – «трансформационная экономика». Используют его при анализе изменений бывших плановых экономик, при их становлении в качестве рыночных. В этом случае, основное внимание обращается на параметры институциональной организации хозяйственных процессов.

Системный подход в анализе национальной экономики подразумевает исследование прямых и обратных связей между отдельными слоями и элементами народного хозяйства. Неоклассическая традиция связана с двухуровневым разделением экономических объектов: на макро- и микро-объекты. Макроэкономика анализирует агрегированные рынки, потоки ресурсов, благ, денежных средств, а микроэкономика изучает поведение рыночных агентов на рынках отдельных товаров. Но в последнее время все чаще обращают внимание на мезоуровень, на котором функционируют финансово-промышленные группы, отрасли и регионы.

В связи с этим следует отметить, что наряду с распространенным до недавнего времени целевым показателем экономического роста, все большую роль (в т.ч. и как главный сравнительный показатель) в моделях смешанной экономики ведущую роль начинает играть показатель «качества жизни». В системах межстранового сравнения уже более двух десятков лет используются показатели экономического благосостояния, индексы человеческого развития, составляющим элементом которых являются уровни образования в различных странах. Необходимо отметить, что данный критерий лег в основу оценки возможностей стран Европейского Со-

юза, в качестве одной из составляющих системы требований по допуску других стран в данное сообщество. Россия пока что занимает 57-место по уровню человеческого развития, находясь в группе стран со средним уровнем развития.

В современных кейнсианских, неоклассических и институциональных моделях экономического роста недостаток уровня образования рассматривается как один из факторов, препятствующих экономическому развитию.

В то же время, современный «глобализированный» рынок обладает особенными характеристиками. Важнейшей характеристикой являются то, что основная масса добавленной стоимости образуется в звеньях (цепочек добавленной стоимости), отвечающих за разработку технологических и управленческих решений. Таким образом, на передний план выходит качество человеческого капитала.

Совокупность отраслей, характеризующихся большим вкладом человеческого капитала в продукт, по сравнению с материальными факторами, называют сегодня «экономикой знаний». В России по отношению к данным явлениям и феноменам сформировался термин «инновационная экономика».

Это, по существу, новая форма экономических отношений, которая приходит на смену сложившимся в индустриальную и постиндустриальную эпохи. Эта экономика характеризуется опережающим ростом инвестиций в знания, в структуры, генерирующие знания, в т.ч. - в новые организационные формы, по сравнению с ростом инвестиций в основные фонды. Так, в последние десять лет в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) рост инвестиций в человеческий и организационный капитал составлял 3,6 %, а в основные фонды — 2,2 %.

Одним из приоритетов «экономики знаний» является про-

гресс наукоемких технологий, высочайшая степень использования в производстве последних достижений науки и техники. Вклад научно-технического прогресса (НТП) в прирост валового внутреннего продукта наиболее развитых стран составляет, по разным оценкам, от 75 до 100%. Очевидно, фундаментальные и прикладные научные исследования, обеспечивающие НТП, должны рассматриваться в неразрывной связи с совершенствованием механизмов повышения их востребованности производством, развитием инфраструктуры научной и инновационной деятельности, подготовкой квалифицированных профессиональных кадров, а также – в связи с проблемами и перспективами развития национальной системы образования.

Однако даже в научном сообществе до сих пор остается нерешенным вопрос о том, следует ли считать образование отраслью экономики, тем более, - приоритетной. Достаточно подробно эта проблема исследуется в работах современных экономистов. Так, Р.М.Нуреев отмечает решающую роль образования для преодоления «порочных кругов развития» [Нуреев, 2001: 13], С.М.Пястолов уже прямо говорит о системообразующем характере образования [Пястолов, 2005: 156]. В.П.Щетинин, Н.А.Хроменков, Б.С.Рябушкин отмечают, что отрасли материального и нематериального производства отличаются, как по используемому производственному потенциалу, по результатам труда, так и по своему общественному значению, «однако это одновременно и объединяет их» [Щетинин и др., 1998: 30]. По названным причинам образование вполне может рассматриваться как самостоятельная отрасль, которая характеризуется свойствами целенаправленности, целостности, многоструктурности, взаимосвязи элементов, устойчивостью, управляемостью, самонастрой-

кой, а также способностью к развитию [Щетинин и др., 1998: 32]. В СССР образовательная система формировала научную и профессиональную элиту общества (большой частью - в сферах научной мысли, которые были связаны с физикой и математикой), выполняя тем самым функцию настройки хозяйственного механизма. В современной экономике значение образования возрастает.

Если принять предположение о системообразующем характере образования в качестве гипотезы, то можно поставить вопрос о том, каковы должны быть параметры системы образования, необходимые для обеспечения экономического роста и развития национальной экономики. Актуальность такой постановки вопроса обусловлена, в частности, выбором направления проектирования национальной экономики: в числе прочих проектов началась реализация национального проекта «Образование».

Не вдаваясь в подробное рассмотрение универсальных законов эволюции экономических систем (такое описание сделано в работах [Садченко, 2007; Тарасенко, 2005]), отметим такое важное свойство системообразующего элемента экономики, на которое указывает К.В.Садченко, как то, что данный элемент должен иметь фрактальную природу, т.е. быть подобным целому [Садченко, 2007: 51]. Соответственно, если структурная разбалансированность будет наблюдаться для рассматриваемого элемента, то, рано или поздно, несбалансированность будет обнаружена и в системе в целом.

На наш взгляд, существует уже достаточно свидетельств того, что система образования воплощает в себе основные свойства и признаки всей экономической системы, и, соответственно, обладает свойствами фрактала. Но мы должны указать и особое положение системы образования в видимой фрактальной иерархии нацио-

нальной экономики: на нее возлагаются особые надежды в связи с формированием экономики нового типа - инновационной. Оправдывает ли современная российская система образования эти ожидания?

Данные мониторинга образования, расширяющиеся с 2002 года, как по институциональному, так и по региональному охвату, свидетельствуют о том, что российская система образования в целом не сумела ответить повышением эффективности на стимулы, предложенные программой модернизации [Модернизация..., 2002].

В образовании до сих пор отсутствуют единые подходы и способы осуществления начатых реформ. Одна из причин - финансирование, и управление большинством образовательных учреждений осуществляется на муниципальном и субфедеральном уровнях, а меры по реформированию образования, особенно на муниципальном уровне, носят эпизодический и несистемный характер. Влияние федерального Министерства и Агентства по образованию и науке на политику региональных властей крайне ограничено. Эффективность системы образования будет снижаться до тех пор, пока не появятся механизмы действенного и оперативного контроля не только эффективного расходования финансовых средств, но и качества продукта — образования.

Эффективность определяется, помимо прочего, способом доведения бюджетных средств до бюджетополучателя. Необходимость отказа от финансирования учреждений и переход к финансированию бюджетной услуги определенного объема и качества зафиксирована и в Правительственной программе реформирования бюджетной сферы. Очевидно, ресурсы должны иметь определенные объем и структуру. Нельзя говорить о предоставлении стандартной услуги, если

преподаватель не имеет возможности использовать проекторы, компьютеры и т.д. для технического обеспечения учебного процесса. Но такого описания услуги в нормативных документах образования нет, соответственно, отсутствуют и законодательно оформленные гарантии предоставления образовательных услуг [2]. Документ, который выполняет сегодня функции государственного стандарта, — Базисный учебный план¹. Правда, это не закон, а отраслевой документ, утверждаемый приказом министра, но именно он стал основой для расчета величины финансовых обязательств государства по образованию.

В процедуре бюджетирования механизмы повышения эффективности отсутствуют. Если ранее, в соответствии с положениями закона «Об образовании», эффективность должна была достигаться за счет роста самостоятельности и учета мнения потребителя услуг, то теперь основой эффективности является жесткий контроль использования бюджетных средств. Казначейское исполнение бюджетов, введение единого казначейского счета подчеркивает хозяйственную самостоятельность образовательных учреждений и не стыкуется с мерами по модернизации, записанными в правительственной программе реформ. По Бюджетному кодексу факт финансирования никак не связан с результатом деятельности, он связан только с фактом существования бюджетного учреждения.

Другие наблюдения, сделанные в отношении среднего образования экспертами Института экономики города [Механизмы..., 2006], можно обобщить для системы высшего образования и для российского образования в целом.

Можно отметить, в частности, негативное влияние неравенства бюджетной обеспеченности на систему городского образования. Оказы-

вается, что дополнительное финансирование за счет бюджета достается не самым бедным учебным организациям, а, наоборот, в учреждения, где обучаются дети наиболее состоятельной и влиятельной части населения. Причем такая ситуация ежегодно воспроизводится, так как учреждения финансируются по итогам прошлых показателей. В результате бюджет, вместо предоставления равных бюджетных услуг всем гражданам и особой финансовой поддержки беднейших, финансирует в повышенном размере тех, кто в этом, вообще говоря, не нуждается. Кроме того, за бюджетные деньги предоставляются образовательные услуги, превышающие стандарт, норму, за которую бюджет несет финансовую ответственность². Тем самым подрывается мотивация к развитию платности в образовании.

Проблема кадров. Наличие крупного города в пределах транспортной доступности с более высокими ставками и доплатами приводит к оттоку части педагогических кадров из районных школ, ССУЗов и ВУЗов. Таким же образом более высокие зарплаты в других секторах экономики (торговля, промышленность) повышают альтернативную стоимость работы в учебном заведении.

Массовый перевод образовательных учреждений на самостоятельность без специальной проработки этого вопроса приводит к ряду негативных последствий. Такой перевод, чаще всего, ведет к удорожанию содержания учебного заведения (если до этого весомую часть расходов брал на себя муниципалитет), а следовательно, затраты на собственно образовательный процесс уменьшаются. Несмотря на то, что эксплуатационные расходы учреждений образования были заложены в норматив финансирования, этих средств не оказывается в нужный момент. Финансирование только

по защищенным статьям не позволяет даже ставить вопрос о формах обслуживания зданий и сооружений отрасли.

В 2005 году, в соответствии с разграничением бюджетных полномочий, все регионы обязаны были рассчитывать субвенции для передачи средств муниципалитетам на выполнение ими госполномочий. В то же время в регионах отсутствует подушевой норматив как стандарт, как минимальные бюджетные расходы на выполнение стандартной образовательной программы. При реализации 123-го закона [ФЗ, 2003] стало очевидно, что регионы способны рассчитать средние расходы на учащегося по муниципалитетам (что они и делали все эти годы) и назвать их подушевым нормативом, хотя, по сути, это норматив по муниципальный, а не подушевой. Но возникают существенные проблемы при применении норматива как минимальной стоимостной нормы, гарантирующей учащемуся получение стандартной образовательной услуги на территории области.

Существующая система планирования штатной численности занятых в отрасли, а следовательно и объемов финансирования заработной платы воспроизводит «избыточную численность» работников и является существенным тормозом к повышению заработной платы в этом бюджетном секторе³.

По нашему мнению, перечисленные выше и другие проблемы системы российского образования имеют характер структурных и способны, если ничего не будет предпринято для их решения, привести к разбалансированности экономической системы. Тогда, к сожалению, вполне реальным для России может оказаться прогноз Г.П. Щедровицкого, сделанный им относительно мировой экономики: «... к 2020-2035 годам ... наряду со структурой инновационного уклада ... сложится группа регионов-копии-

стов и регионов-доноров, ориентированных на кооперацию и взаимодействие с «пионерами». Именно в них будет производиться большая часть традиционной индустриальной продукции и услуг, осуществляться добыча и первичная переработка сырья. Вполне возможно возникновение регионов-аутсайдеров постиндустриального развития, не имеющих потенциала для конструктивного использования продуктов деятельности инновационной экономики и становящихся на позиции пассивного или активного сопротивления процессам глобализации» [Щедровицкий, 2004].

Таким образом, наблюдения свидетельствуют, что в том состоянии, в котором сегодня пребывает российский сектор образования, он, очевидно, не может играть роль системообразующего фактора экономики. Кроме того, в таком рассмотрении, ни макроэкономические, ни микроэкономические модели не могут предложить адекватного ситуации решения. Ситуация же такова, что отрасль образования, способную выполнить функцию рычага для подъема инновационного сектора экономики, необходимо создать. А эта мезоэкономическая задача может быть выполнена только таким сильным экономическим агентом, как государство. Как указывают эксперты: «В России требуются не столько расширение или сужение размеров госсектора, сколько его качественное изменение, превращение в передовую с точки зрения эффективности часть экономики. Реализация эталонообразующей функции государства должна привести к созданию в рамках госсектора (как наиболее регулируемой части экономики) «эталонных», образцовых предприятий, а также фрагментов эталонных взаимоотношений предприятий с социальным, сетевым и средовым окружением. Желательное состояние: «сильное государство,

влиятельное и ответственное общество, эффективная экономика», в России не может быть достигнуто без укрепления государственного сектора экономики» [Клейнер и др., 2004].

Однако, в отличие от промышленных предприятий, от сектора фирм, начинать следует не с создания «эталонных предприятий», но с проектирования эффективной образовательной структуры, по существу, с создания фрактала - прообраза новой национальной экономики России. Именно в такой формулировке мы предлагаем рассматривать миссию приоритетного национального проекта «Образование».

Концепция эволюционного развития институциональных форм (HIDS), представленная в работе Пястолова и Сударева (Сударев, Пястолов, 2008), позволяет формально описать задачи развития российской системы образования в свете эволюционной парадигмы. Как показано в работе Пястолова и Сударева, из свойств концепции HIDS следует, что при формировании нового знания (укореняющегося затем в институтах) действует механизм координации *ex post*, так как соответствующие качества человеческого капитала ещё не сформированы. Один из аспектов этого свойства известен в институциональной теории в следующей формулировке: любой институт можно рассматривать и как средство и как следствие формирования ожиданий и представлений; формируя ожидания и представления, институт обретает устойчивость.

Так, например, наличие какого-либо из возможных благ (наличие информации о возможности получения блага) не может само по себе вызвать появление действенных общественных институтов, минуя фазу формирования соответствующих индивидуальных представлений (убеждений) у конкретных субъектов и, затем, у групп людей.

Следующее свойство определяет, что только в сообще-

ствах с установившимися институтами может осуществляться координация действий субъектов на основе общих ожиданий и убеждений (*механизм координации ex ante*).

Формулируя некоторые выводы с целью формирования методики управления системой образования, заметим, что существо процесса образования заключается в создании образов. Однако если эти воздействия не будут поддержаны появлением личных представлений и общественных ценностей, то образ предмета может превратиться в свою противоположность. Появляется опасность возникновения того, что В. Франкл назвал «экзистенциальным вакуумом».

Внешнее эволюционирующее воздействие может осуществляться только посредством передачи субъекту информации-данных-знаний (энергоинформации). Действие общественных ценностей, норм, представлений опосредовано фреймами на этапе формирования образа предмета, и, по сути, является внутренним образовательным воздействием. Образ предмета и идея блага являются объектами мира идей в платоновском толковании, которые отражают существенные свойства мира вещей и мира предметов. Но эволюционный реформатор может участвовать в формировании лишь идеи блага, так как только она формируется в результате действия, дискурсивной практики.

Из названных выше свойств HIDS, можно заключить, что: процесс образования будет эффективным (причем эффективность усиливается за счет проявлений синергетических эффектов), если создаваемые образы будут находить свое воплощение в общественных формах (*вещах*) и предметах реального мира.

Данная концепция предполагает существование внутренней регуляции, определяющей фазовые изменения в структуре массового сознания. В ра-

боте Пястолова (Пястолов, 2005) было показано, что оценка эффективности инвестиций в образование позволяет провести эмпирическую оценку полезности распространенных в обществе представлений и таким образом перевести их в разряд ценностей или отказаться от них.

Таким образом, задачи образования в свете концепции эволюционного развития состоят в формировании фокальных точек, под воздействием которых складываются совместные стратегии, формируются нормы, формулируются правила.

Однако на сегодня школу и высшую школу вынуждают действовать по законам «классической машины», чьи рутины характеризуются высокой степенью зависимости от «кодированного знания». Основными принципами в этом случае являются специализация, стандартизация и контроль. Главными критериями – стабильность и эффективность. Основная задача в этом случае – устранить малейшие признаки неопределенности в операционных заданиях. Но в результате сводится к минимуму доступ, и сам объем неявного знания.

Следовательно, способность к эволюции такой организации невелика. Она может самообучаться, лишь контролируя и корректируя производственные процессы. Новое знание может быть получено в результате чрезвычайно медленного процесса формализации и институционализации изменений. Организационная структура классической машины может более или менее успешно справляться с рутинными проблемами, но не способна решать постоянно возникающие задачи в условиях меняющейся экономики.

Институционалисты утверждают, что для рыночной эволюции важным является фактор социальных связей, коммуникативные навыки, с помощью ко-

торых распространяется информация о рыночной ситуации.

Можно указать на суть основного различия между институтом и организацией (которой, по существу, должно являться учреждение образования): организация создается для получения нового знания (иначе, как и предполагала классическая теория, она была бы не нужна); институт же призван аккумулировать и сохранять полученное знание. Следовательно, в отличие от института, организация способна эволюционировать. Сам процесс эволюции представляет собой последовательную смену этапов институализации (формирование института = фиксация и сохранение знания) – деинституализации (формирование организации = генерация нового знания).

Рассмотренные выше особенности формирования, передачи и сохранения знания в различных организациях должны быть учтены при выработке методики эволюционного развития системы образования. При этом необходимо сделать выбор в пользу одного из основных типов организации, который должен воплотить идею модернизации.

Развивая модель институционального развития и увеличивая масштаб «проекции»: от когнитивного уровня знания – форм организации на уровне координации и обучения – типов рынков труда – к другим аспектам формирования знаний, покажем, каким образом особенности институциональных структур отражаются в свойствах человеческого и организационного капитала экономических агентов.

Основные институциональные модели организации и обществ, основанных на знании, представлены на рис. 1. Мы двигаемся по ходу часовой стрелки в пространстве схемы институциональной эволюции. При этом можно наблюдать, каким образом свойства различ-

ных типов общества определяются свойствами эволюционирующих организационных моделей.

Это модели, которые на уровне организации соответствуют профессиональной бюрократии, бюрократии машины, операционной адхократии и J – организации (организации японского типа); на уровне социальном – искусственному обществу, организованному обществу и обществу обучающемуся.

Профессиональная бюрократия: модель организации, которая формируется в результате взаимовлияния данной организационной формы и свободного рынка профессий. Система образования (в смысле комплекса доминирующих методик генерации, передачи и хранения знаний) в профессиональная модели характеризуется узкой специализацией, ориентацией на элитарное, формализованное знание. Система поощряет генерацию артикулированного знания и индивидуальные успехи в образовании.

Выходя на уровень общества, такая система не способствует формированию стимулов для накопления и распространения знания, особенно молчаливого (неявного) знания. Если же, в результате определенных административных усилий будет предпринята попытка построить систему образования на основе принципов профессиональной бюрократии (например, импортировать соответствующие образовательные институты из других национальных моделей образования), то без опоры на потенциал неявного знания (культура, традиции, укорененные представления) такая система вряд ли окажется жизнеспособной.

Однако бюрократия профессионалов доминирует в странах, где сильна англо-саксонская традиция в образовании. В этом случае преобладает узкоспециализированный подход к обучению. Более распростра-



Рис. 1. Использование концепции институционального развития для объяснения эволюции институциональных структур общества, основанного на знаниях.

нено артикулированное (embrained) знание, а инновации встречают много препятствий на своем пути.

Применяя терминологию концепции HIDS, заметим, что профессиональная бюрократическая модель организации оказывается эффективной, когда цели, к которым эта организация стремится, определены (если это, например, максимизация прибыли в коротком периоде для рыночной структуры или выполнение «плана по валу» для планомерно управляемого предприятия).

Модель «бюрократии машины» является, по сути, трансформированной профессиональной бюрократией, это может произойти в долгосрочном периоде, когда цели организации длительное время оказываются фиксированными. Но вероятно и другое развитие событий, - организация утрачивает представление о целях, но пытается сохранить внешнюю форму и организационные рутины. Примером, такого рода организации может служить армейское подразделение в мирный период, продолжающийся достаточно долго.

Попытки перенесения методов управления «бюрократией машины» на все общество привели в бывших социалистических странах к созданию искусственного общества. При этом,

как известно, подразумевалось, что объявленные цели экономического и социального развития разделяют большинство его членов. Как показала история, планируемая «классическая машина-общество» оказалась на самом деле фикцией, существующей лишь в головах планировщиков.

Организации «операционной адхократии» построены по типу инновационных сообществ (сообществ профессионалов), характеризуются высокой межорганизационной мобильностью и прозрачностью границ. Это способствует формированию сетей социальных коммуникаций и распространению знания (явного и неявного).

Качество образования в обществе, состоящем из таких «ячеек», является важным элементом локальной сети. Особенностью системы образования в этом случае становится взаимопроникновение «обучающихся» и «трудящихся» сообществ, в результате которого компетенция и знания, получаемые учащимися, лучше отвечают требованиям работодателей. Характеризует такую институциональную структуру не столь высокая склонность к стандартизации методов и содержания обучения, какие можно наблюдать в рассмотренных выше моделях, большие возможности для создания и распространения неяв-

ного знания, для описания которых как раз и потребовались такие понятия, как «информационные сигналы», «социальный капитал» и, вообще говоря, эволюционные концепции.

Подобного рода институциональная система характеризуется также большей подвижностью представлений и ценностных установок, меняющихся вслед за изменениями отраслевых технологий и приоритетов развития того или иного региона. Далее можно выделить еще одну особенность, присущую инновационно ориентированным сообществам: система институтов большей частью представлена локальными подсистемами, ее внутренняя структура складывается под влиянием норм и правил, распространенных на данной территории (например, в Силиконовой долине, в Новосибирском академгородке и т.п.), в том или ином виртуальном сообществе (профессиональная этика врачей, юристов, программистов и т.д.).

Система взаимоотношений внутри J – организаций, проецируясь на более высокий социальный уровень, становится моделью японского общества, которое некоторое время назад для европейского наблюдателя было экзотикой. Однако за последние десятилетия J – организации стали заметной частью мировой экономики⁴.

Достаточно много общих черт с моделью J – организации обнаруживается в «русской модели управления» (Прохоров, 2007), но на данный момент она еще исследована не настолько, чтобы можно было делать столь же обобщающие нормативные рассуждения, как в случае с вышеперечисленными моделями.

По всей видимости, та модель, которую подсказывает наше рассуждение – модель организованного сообщества может служить примером «золотой середины», одним из ответов на вопрос о том, что должно представлять собой «обучающееся эволюционирующее

общество» в меняющейся экономике.

Модель организованного общества предлагает децентрализованный и объединяющий подход в поисках ответов на вызовы нового времени. В этой модели при посредстве системы коллективного обучения стимулируется появление и накопление неявного знания (генерация и отбор полезных признаков – эволюция рутин), которое всегда может быть востребовано на любом этапе карьерного роста индивида. Таким образом, знание в такой системе образования социально обусловлено, эта система постоянно создает предпосылки для появления инноваций. Однако изменения не могут быть радикальными, так как система ценностей организованного общества достаточно консервативна.

Заметим, что ключевым фактором, определяющим способность организации к эволюции, является ее способность к накоплению и распространению неявного знания.

Исходя из изложенной выше концепции, можно утверждать, что существует две альтернативные организационные модели, позволяющие накапливать и распространять неявное знание, способствовать инновациям, и, следовательно, могущие считаться обучающимися организациями – это профессиональные (инновационные) сообщества операционной адхократии и организации J – типа. Доминирующие социальные паттерны обучения и инноваций проецируются с уровня координации в рамках организаций на уровни общественных взаимодействий.

Таким образом, при обсуждении эффектов той или иной социально-экономической политики следует особо отметить роль эволюции хозяйственных укладов. На уровне индивидов в переходный период эта проблема трансформируется в проблему интернализации норм и правил проектируемого общества.

В предложенной трактовке можно представить разрушение рутин патриархальной семьи, в виду того, что разрушаются традиционные ценности – вещи реального мира. Таким образом, построенная по принципу иерархии «классическая машина» эволюционирует, превращаясь в адхократию – сообщество индивидов, объединившихся для решения определенной задачи, но не связанных долгосрочными отношениями.

Объединение экономических агентов в некое подобие управляемой организации или другого рода эволюционирующую структуру возможно при условии генерации объединяющих ценностей и/или ожиданий, иначе воспроизводство человеческого капитала – выживание и развитие всего общества, страны становится реальной проблемой. Справится с такой задачей может только система образования, основанная на приоритете общих (общечеловеческих в первую очередь ценностей).

Литература

1. Клейнер Г., Петросян Д., Беченев А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики, № 4, 2004.
2. Механизмы повышения экономической эффективности бюджетных расходов на общее образование: опыт практической реализации. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2006.
3. Модернизация российского образования: документы и материалы / ред.- сост. Э.Д. Днепров. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
4. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Прохоров А.П. Русская модель управления. – М.: Эксмо, 2007.
6. Пястолов С.М. Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения: монография. – М.: Издательство «Палеотип», 2005.

7. Садченко К.В. Законы экономической эволюции. – М.: Дело и Сервис, 2007.

8. Сайт национального проекта «Образование» // http://rost.ru/projects/education/education_main.shtml

9. Сударев О.И., Пястолов С.М. Эволюционная модель поведения экономического субъекта: монография / Пястолов С.М., Сударев О.И. – М.: Издательство «Палеотип», 2008.

10. Тарасенко В. Концепция фрактала: становление языка междисциплинарного диалога, 2005 // <http://c-society.ru>

11. Федеральный закон от 7 июля 2003 г. № 123-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в

части, касающейся финансирования общеобразовательных учреждений».

12. Щедровицкий П.Г. На пути к новой экономике // <http://www.soob.ru/n/2004/11/s/2>

13. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С. Экономика образования. – М.: Российское педагогическое агентство, 1998.

Ссылки:

¹ Государственный образовательный стандарт так и не был законодательно определен в виде закона, т.к. нет достаточных ресурсов для его обеспечения.

² В школах это – два языка, дополнительные часы по спортивной подготовке, дополнительные воспитатели и т.д.

³ Законодатель, определяя минимальную нагрузку на одну ставку, определяет и число ставок в учреждении. В то же время большинство работающих в отрасли стремятся иметь максимальную нагрузку, поэтому коэффициент совместительства (количество ставок на одного работающего) в среднем составляет 1,6–1,8 (по школам). Региональное и местное законодательство может вводить ограничения на совместительство, руководствуясь заботой о качестве обучения, однако такое ограничение (даже помимо воли самих педагогов) приводит к расширению числа занятых в отрасли.

⁴ Сегодня на долю Японии приходится примерно 10% валового мирового продукта.

Управление инновационными процессами на предприятии

Гумерова Лилия Рашитовна,
аспирант кафедры «Управление инновациями и инновационной деятельностью» ГОУ ВПО «БАГСУ»

Статья посвящена вопросам инновационного развития предприятий, рассмотрены проблемы управления инновационными процессами на предприятии в современных условиях. Проанализированы основные модели управления инновационным процессом. На основе современного зарубежного опыта выявлены ключевые характеристики данного процесса.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, модели управления инновационными процессами, предпринимательская сеть, эффективность, инновационное развитие, технологические изменения, фундаментальные исследования

This article is devoted to the innovative development of companies, considered the problems of management of innovation processes in the company in the modern conditions. Analised the main models of the innovation process. On the basis of contemporary foreign experience identified the key characteristics of the process.

Keywords: innovation, innovation process, models of management of innovation processes, business network, efficiency, innovative development, technological change, basic research

Контактный телефон: 8 917 40 41 568

В последние десятилетия активно развивается технологический уклад, ядро которого составляют биотехнология, генная инженерия, информационные и коммуникационные технологии, тонкая химия, нанотехнологии, новые материалы, альтернативная энергетика и др. Вместе с тем серьезным изменениям подвергся и процесс коммерциализации технологий – инновационный процесс.

Инновационный процесс рассматривается как процесс преобразования входов (ресурсов, информации и др.) в выходы (новые товары, новые технологии и т.п.). Данный подход основан на предположении, что процесс нововведения, сопряженный с творческой деятельностью, является иррациональным и неорганизованным. Любое научное открытие, любое техническое новшество требуют длительного времени для своего воплощения. В этих условиях совершенно особое значение приобретает изучение современных способов коммерциализации идей, того огромного опыта осуществления инноваций, который накоплен в странах-лидерах НТП.

Интерес к исследованию проблемы инноваций возник в мире в середине прошлого века. Первая модель инновационного процесса, появление которой относится к 50-60-м гг. XX в., называемая также линейной моделью или инновационной цепью, является результатом логического разделения всего процесса на отдельные функциональные этапы. Ее можно назвать моделью инноваций, подталкиваемых технологиями. В данной модели инновационный процесс рассматривался как «процесс открытий, в котором новые знания трансформируются в новые продукты, проходя определенные этапы» (рис. 1) [7].

Согласно этой модели инновационный процесс начинается с фундаментальных исследований в крупных исследовательских центрах и завершается в сфере сбыта и использования продуктов. Таким образом, это простой последовательный процесс с упором на роль НИОКР и отношением к рынку лишь как к потребителю результатов технологической активности производства. В данной трактовке новое научное знание автоматически рождает прикладные идеи, так же автоматически в рациональной последовательности образуются новые продукты и процессы. Соответственно, новое научное знание должно автоматически вести к экономическому росту.

Линейная модель инновационного процесса отражает возрастающую роль науки в промышленности, когда способ использования научных знаний и обученного научным знаниями и технологии персонала приобрел особое значение. В целом, научная основа фирм на последовательных уровнях технологического развития не только углубляется, но и расширяется за пределы изначальной научной базы, так как технологические разработки требуют знакомства с опытом в новых научных областях. По мнению некоторых исследователей, линейная модель имеет множество значимых характеристик и необходимых общественных приложений. Во-первых, «линейная последовательность действий подразумевает разделение труда, включая последовательность различных групп людей, успешно решающих конкретные задачи. Во-вторых, она по своей природе является относительной. Можно сказать, что каждая связь в цепочке зависит от других связей, определяя, в свою очередь, характер действий...» [4].

Тем не менее, все большее число исследователей и практиков выступают с критикой линейной модели, которая, как показал опыт, не отражает всю сложность взаимоотношений, складывающихся внутри инновационных процессов. Например, невозможность точно указать момент появления изобретения (т.е. начальную точку процесса), поскольку продукты и процессы становятся все более слож-

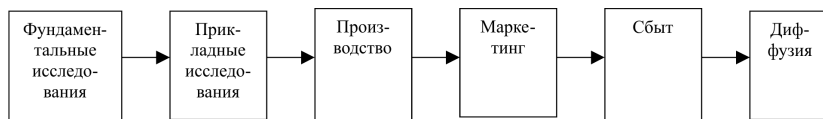


Рис. 1. Линейная модель инновационного процесса: подталкиваемая технологиями

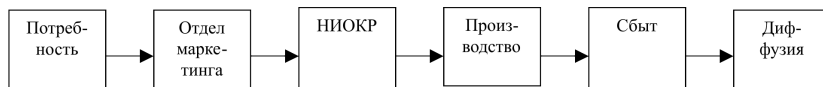


Рис. 2. Модель инновационного процесса: подтягиваемая спросом.

ными. «Почти в каждой важной инновации недавнего времени каждая функциональная фаза связана каким-нибудь способом с остальными...» [4].

Кроме того, линейная модель не учитывает механизмы обратной связи, возникающие между отдельными звеньями цепи, не учитывает внешние условия и идеи, появившиеся вне данного исследовательского подразделения. Практика показала, что успешные инновации обычно связаны с взаимодействием многих факторов, некоторые из них, в том числе важные для коммерческого успеха, могут находиться вне очевидной связи с инновационным процессом. В частности, существенную роль в нем играют пользователи (потребители). Результаты исследований показали, что значительное число инноваций возникает путем «изучения в процессе изготовления» и «изучения в процессе использования». В ряде секторов промышленности именно организации-пользователи оказываются более инновационными, чем компании-производители соответствующего продукта.

Важно в данном случае и то, что технологические изменения являются кумулятивным видом деятельности. Это означает, что изменение технологии не является простым откликом на изменение рыночных условий или новые научные открытия и изобретения. Направление изменений в технологии определяется состоянием уже используемых технологий, которое во многом определяет возможный диапазон инноваций. Таким образом, будущие знания и будущая деятельность ограничиваются уже существующим опытом и знаниями, что также не

учтено в линейной модели.

Наконец, линейная модель инноваций почти не отражает роли непосредственного производства нового продукта. Наука приводит к некоторой технологии, фундаментальные исследования – к разработкам и их распространению. В данном разделении труда менеджеры, управляющие конструированием, разработками или производством, работники, занимающиеся наладкой и поддержанием производства, появляются только в конце или после инновационного процесса. Таким образом, их трудовой вклад в инновации принижается.

Перечисленные недостатки вызвали к жизни иные модели инновационных процессов, отличные от линейной и характеризующиеся большей сложностью. Они подразумевают наличие более чем одного прямого пути инновации как процесса движения от исследований до коммерциализации, то есть определенную степень параллелизма. Новые идеи возникают и разрабатываются на всех стадиях инновационного процесса, включая производство. Фундаментальные исследования не рассматриваются как единственная иницирующая сила. Но это не умаляет роли фундаментальной науки в инновациях, а отражает тот факт, что взаимоотношения между ней и другими стадиями, включая коммерциализацию, слишком сложны и не могут быть представлены как прямолинейные, с полным разделением отдельных фаз.

Вторая модель инновационного процесса относится к концу 60-х – началу 70-х гг. В некотором смысле вторую модель инноваций можно назвать «реагирующей» на рынок, в то вре-

мя как неоклассическую модель можно назвать «воздействующей» на рынок (рис. 2).

Это, по сути, та же линейно-последовательная модель, но с упором на важность рынка, на потребности которого реагируют НИОКР (отражение гипотезы «давления рынка»). В данной модели инновационный процесс рассматривается как передача научно-технического знания непосредственно в сферу удовлетворения нужд потребителя. Продукт при этом превращается лишь в носителя технологии, и форма, которую он принимает, определяется только после увязки технологии и удовлетворяемой потребности.

Третья модель относится к периоду 70-х – середины 80-х гг. и характеризуется как сопряженная модель инновационного процесса [1]. Это в значительной степени комбинация первой и второй моделей с акцентом на связи технологических способностей и возможностей с потребностями рынка. Здесь инновация рассматривается как динамический процесс, который может быть смоделирован в виде комбинации двух различных типов взаимодействий с обратной связью.

В данном виде моделей, получивших название «интерактивных моделей», новые знания комбинировались со старыми (рис. 3).

Исходя из этого, процессы, происходящие внутри фирмы, понимаются как путь, начинающийся с восприятия новой рыночной возможности или нового научного изобретения до аналитического проектирования нового продукта или процесса, разработки, производства и конечной реализации. Короткие петли обратной связи соединяют каждую нижележащую фазу в центральной цепи с предыдущей фазой, тогда как длинные петли обратной связи соединяют воспринимаемый рыночный спрос с вышележащими фазами. Важную роль играет взаимодействие между отдельной фирмой и более широкой научно-технологической средой, внутри которой эта фирма действует. Если возникшую проблему невозможно ре-

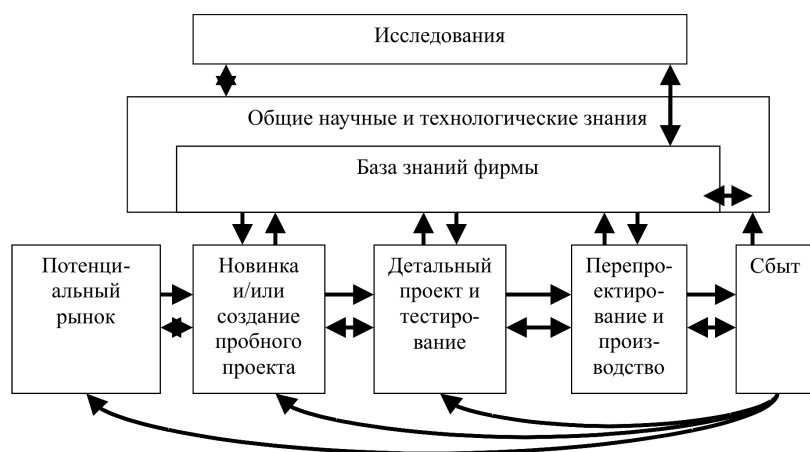


Рис. 3. Интерактивная модель инновационного процесса.

шить в рамках существующих знаний фирмы, возникает необходимость обращения к внешним источникам знаний и проведения научных исследований.

Важность внешних для компании источников знаний и инноваций наряду с собственными НИОКР особо отмечают И. Нонака и Х. Такеучи, оценивая это как один из факторов успеха японских компаний. «Времена перемен часто вынуждают компании принимать на вооружение знания, созданные вне организации. Японские компании постоянно обращаются к поставщикам, клиентам, распространителям продукции, государственным структурам и даже конкурентам в поиске новых аспектов проблем или ключей к их решению. ... исключительно для японских компаний характерно постоянное введение нового посредством установления связи между внешними и внутренними источниками. Привнесенные извне знания широко распространяются в самой организации и превращаются в знания компании, затем воплощаются в создании новых технологий и продукции. В данном случае мы имеем право говорить об определенной трансформации знаний, принадлежащих прочим структурам, в неотъемлемую часть знаний компании в виде новой продукции, услуг или систем. Именно этот процесс является ключом к пониманию причин успеха японских компаний. Именно это сочетание внешней

и внутренней деятельности позволяет японским компаниям постоянно вводить новшества, которые, в свою очередь, помогают получить конкурентные преимущества» [5].

Второй важный вывод из данной модели, помимо важности обратных связей внутри организации и внешних связей – это необходимость параллельных действий многих организаций в инновационном процессе. К тому времени уже стало ясно, что «техническая инновация не является четко выраженным последовательно происходящим многоэтапным процессом». Напротив, соединение НИОКР с рынком должно производиться в «параллель», когда продвижение технологии на рынок достигается одновременными действиями, осуществляемыми в различных учреждениях» [3].

Таким образом, в конце XX в. возникла четвертая модель инновационного процесса – это японская интерактивная модель [4], акцентирующая внимание на параллельной деятельности интегрированных групп и внешних горизонтальных и вертикальных связей. Одновременная работа над идеей нескольких групп специалистов, действующих в нескольких направлениях, убыстряет решение задачи. Положительно характеризуя опыт Японии в инновационной сфере, основоположник менеджмента инноваций Д. Козметский утверждает, что «процесс технологических инноваций требует в некотором

роде «параллельной организации работы», поскольку многое должно делаться в одно и то же время во многих местах. ... Но в этом хаосе должна быть связующая параллельная структура, объединяющая различные действия, которые необходимо совершать временно во множестве организаций для непрерывного продвижения технологии на рынок» [2].

На отраслевом уровне эффективным инструментом необходимого параллелизма является непрерывная среда трансфера технологий в сочетании с многократными процессами обратной связи. Необходимая инфраструктура коммерциализации технологии на отраслевом уровне описывается в терминах оргструктуры, ресурсов, методов и имеющихся инструментов. При этом сам процесс коммерциализации стимулируется творчеством и успешно осуществляется путем параллельной работы, координируемой образовательными, правительственными и промышленными организациями.

Следующая, пятая модель инновационного процесса, активно развивающаяся в начале третьего тысячелетия, – это модель стратегических сетей. Она характеризуется тем, что к параллельному процессу добавляются новые функции. Это процесс ведения НИОКР с использованием новейших информационных технологий, с помощью которых устанавливаются стратегические связи.

Предпринимательская сеть – это эффективная форма распространения нововведений. Ее используют многие фирмы через систему постоянных контактов однотипных фирм с помощью профессиональных союзов ученых, договорных объединений, стратегических соглашений. Сети представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов. В сетях последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и

развитием взаимоотношений с другими фирмами. Однако здесь рыночные механизмы не сводятся только к взаимоотношениям независимых хозяйствующих субъектов – различные элементы сети обмениваются информацией, кооперируются друг с другом в НИОКР и производстве, чтобы удержать определенное место в цепи создания стоимости. Число участников сети может изменяться по мере необходимости, в нее могут включаться на временной основе организации, обладающие нужными в данный момент ресурсами или знаниями.

Росвелл [6] так описал эту модель инноваций: определенные преобразования в управленческой, организационной и технологической сферах позволяют предприятию изменять скорость изменений и эффективность инноваций.

К сетевым организациям в их современном виде приближаются консорциумы и стратегические альянсы. Это соглашения между организациями о совместной работе для получения доступа к новым знаниям, технологиям и рынкам и для выполнения взаимовыгодных задач. Они могут иметь различные организационные структуры, технологические акценты, механизмы финансирования и состав персонала. К стратегическим альянсам относятся функциональные соглашения (например, о совместных НИОКР по развитию производства, совершенствованию продукции, консорциумы и др.), соглашения об участии в активах с созданием новой организации (совместные предприятия) и без образования новой организации (обмен акциями, приобретение доли участия).

Инновационный процесс продолжает оставаться сетевым интегрированным процессом, но больше внимания уделяется механизмам, позволяющим создавать, распространять и использовать все типы знания в отличие от предыдущей модели, где обмен данных через ICT (Information and Communication Technologies – информационные и коммуникационные технологии) был ключевым моментом.

Таблица 1

Стратегические элементы и особенности шестого поколения моделей инновационного процесса

Стратегические элементы	Особенности
Время и пространство сжато	Гибкие структуры и мобильность ресурсов
Фокусирование на нематериальных активах как на главных ресурсах предприятия	Эффективные механизмы обмена внутренними и внешними знаниями
Внимание уделено возможности устанавливать связи	Вовлеченность высшего руководства
Совладельцы – важное звено стратегии	Культура и язык
Стратегическая интеграция с конкурентами	Связи с внешними учреждениями
Фокусирование на скрытых знаниях	Механизмы идентификации, измерения, управления нематериальными активами

Для разработки и внедрения нововведения может быть создано специальное объединение. Его организационным центром является «главный партнер» – владелец патентов и изобретений, распорядитель средств и доходов. В состав объединения вовлекаются крупные предприятия, малые фирмы, учебные и научные заведения. Целью подобного объединения является внедрение конкретного нововведения с соответствующим обеспечением новым оборудованием, технологией, подготовленными кадрами. Консорциумы и стратегические альянсы имеют общую задачу: эффективно управлять знаниями, чтобы ускорить разработку, передачу и коммерциализацию технологий и тем самым ускорить их доступ на новые рынки.

В конце 1990-х гг. появился и начал увеличиваться интерес к быстрому обучению как главному источнику знаний и, следовательно, главному источнику конкурентоспособного преимущества предприятия. Чем быстрее предприятие способно обучаться, тем оно считается более инновационным, тем быстрее оно способно реагировать на рыночные изменения с инновационными продуктами и услугами. Все, что связано со стратегическим обучением, является частью того, что можно назвать шестой моделью инновационного процесса.

В табл. 1 представлены основные стратегические элементы и необходимые особенности шестой модели инноваций.

Таким образом, подходы к инновационному процессу ме-

няются в зависимости от требований рынка, от экономического окружения, в то время как в отечественной литературе до сих пор преобладают линейные модели инноваций, что, несомненно, неверно в экономике, в которой основным ресурсом считаются знания.

Литература

1. Кирьяков А.Г., Максимов В.А. Основы инновационного предпринимательства. - Ростов/н/Д.: Феникс, 2002. - С.27
2. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // В кн.: Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. - М.: АНХ, 1999. - С.13.
3. Консейсао П., Хейтор М., Сантос Ф. Повышение значимости НИОКР в инновационной деятельности европейской промышленности // В кн.: Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. - М.: АНХ, 1999. - С.171.
4. Месси Д., Квинтас П., Уилд Д. Линейная модель инноваций: за и против // В кн.: Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. - М.: АНХ, 1999. - С.141-158.
5. Нонака И., Такеучи Х. Указ. соч. С. 13.
6. Dodgson M. and Rothwell R. (Eds.). The Handbook of Industrial Innovations. - Aldershot: Brookfield, 1994.
7. Smith K. Interactions in Knowledge Systems: foundations, policy implications and empirical methods, Oslo: STEP Group report, 1994. - С. 8.

Моделирование равновесия на российском оптовом рынке электроэнергии

Ксенофонтова Анастасия Сергеевна,
аспирантка кафедры
«Математики и финансовых
приложений»
Финансовой Академии
при Правительстве РФ

Невозможность хранения электроэнергии обуславливает необходимость балансирования спроса и предложения на рынке электроэнергии в реальном времени. В статье приводится одностадийная модель равновесия на российском оптовом рынке электроэнергии, исходящая из предпосылки о равновесии цен и объемов, торгуемых агентами на рынке. Ключевую роль в модели играет цена на спотовом рынке электроэнергии, которая является случайной величиной с особыми характеристиками. Равновесие характеризуется допущением, что каждый агент действует оптимально и в то же время сумма всех контрактов нетто-предложения на рынке равна нулю. Точкой равновесия является такой набор объемов покупки/продажи каждого агента и спотовой цены на электроэнергию, при котором каждый агент максимизирует свою ожидаемую полезность

Ключевые слова
Оптовый рынок электроэнергии, модель равновесия, баланс спроса и предложения электроэнергии, функция полезности, рынок «на сутки вперед», спотовая цена

Wholesale power energy market, equilibrium model, energy supply and demand balance, utility function, day-ahead market, spot price

Закон «Об электроэнергетике» определяет электроэнергию как «особый товар» [2], хотя в научных кругах также существует и точка зрения, что электроэнергия является услугой. Специфика электроэнергии как товара состоит в невозможности ее хранения и накопления во времени. В связи с этим, ключевая особенность рынка электроэнергии заключается в необходимости балансировки спроса и предложения в реальном времени [5]. Спрос на рынке по определению равен предложению в каждый день, час, минуту и секунду, иначе надежность всей энергосистемы оказывается под угрозой: могут возникнуть локальные перебои с электроэнергией или массовые отключения.

Российская электроэнергетическая отрасль переживает период либерализации и дерегулирования. После разделения вертикально интегрированных электроэнергетических компаний и продажи их частей стратегическим инвесторам конкуренция на рынке обострилась. Компании активно наращивают мощности в условиях энергодефицита, стремясь занять максимальную долю на рынке. В настоящий момент по свободным (нерегулируемым государством) ценам торгуется 30% электроэнергии. Полная либерализация рынка в части генерации и сбыта электроэнергии планируется к 2011 г., что означает полную отмену тарифов в данных сегментах отрасли и свободное ценообразование.

Поскольку в большинстве западных стран либерализация отрасли произошла раньше, чем в России, участники западных рынков электроэнергии уже столкнулись с обострением проблем балансировки спроса и предложения в условиях свободного рынка, а также нерегулируемого тарифами ценообразования. В последнее десятилетие опубликовано значительное количество работ зарубежных авторов по данной тематике, в том числе с применением математического аппарата. В работе Хинца [7] приводится модель баланса спроса и предложения на свободном рынке электроэнергии, в которой ключевой переменной является цена на спотовом рынке электроэнергии, где торгуется электроэнергия с поставкой в течение следующих суток. Цена электроэнергии «на сутки вперед» (спотовая цена) представляет собой случайную величину. В работах [4], [5], [6], [10] исследуются основные характеристики спотовой цены, такие как сезонность (в рамках года, недели, дня), свойство возврата к среднему значению (mean-reversion), резкие всплески цены (price spikes), в несколько раз превышающие стандартное отклонение, а также, как следствие, высокая волатильность цены и «тяжелые хвосты» ее функции распределения.

Названные особенности спотовой цены на электроэнергию не позволяют применять стандартное моделирование ее функции распределения на основе броуновского движения, подобно ценам других активов на финансовых и товарных рынках. Большинство существующих для цены «на сутки вперед» моделей основаны на ее свойстве возврата к среднему равновесному значению на уровень производственных издержек, впервые использованном в работе [11]. С точки зрения подходов к моделированию отмеченных всплесков, математические модели спотовой цены можно разделить на две группы. Первая группа – это модели, в которых всплески цены считаются частью целостного процесса случайного колебания спотовой цены [3], [6]. Во второй группе моделей с т.н. «переключением режима» (regime switching models) отдельно моделируются процессы всплесков спотовой цены и ее естественного поведения [8], [9].

В настоящий момент, когда российский рынок электроэнергии еще не полностью либерализован, урегулирование спроса и пред-

ложения электроэнергии происходит на 5 сегментах оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ):

1. Сегмент регулируемых договоров на электроэнергию и мощность (РД), в котором поставка электроэнергии и мощности осуществляется по тарифам, фиксированным Федеральной Службой по Тарифам на 1 год вперед.

2. Сегмент свободных двусторонних договоров на электроэнергию и мощность (СДД), со свободным ценообразованием.

3. Рынок «на сутки вперед» (PCB), на котором осуществляется продажа электроэнергии на следующие сутки по свободным ценам.

4. Балансирующий рынок (БР), предназначенный для торговли разницей между прогнозными и фактическими объемами электропотребления.

5. Рынок генерирующих мощностей, на котором осуществляется торговля правом потребить произведенную электроэнергию.

Основываясь на предположении, что цены и объемы, торгуемые агентами на рынке электроэнергии, находятся в равновесии, смоделируем равновесие на российском ОРЭМ¹. Все рассуждения будут вестись на некотором вероятностном пространстве (Ω, F, P) , где

Ω – пространство элементарных событий ω (состояний рынка в рассматриваемом контексте),

F – σ -алгебра подмножеств ω (совокупность событий, наблюдаемых на рынке),

P – вероятность, вероятностная мера на F .

Поскольку ОРЭМ сегментирован на ценовые зоны по территориальному признаку, будем рассматривать модель в рамках отдельных ценовых зон. Пусть на рынке действует N агент в рамках одной ценовой зоны. Причиной торговли электроэнергией является различие участников рынка в объеме спроса на электроэнергию, технологий производства, издержках, размере электрогенери-

рующих мощностей, отношении к риску и др. Будем предполагать, что каждый участник может, как продавать, так и покупать электроэнергию. Несмотря на разделение в регламенте рынка [1] его участников на поставщиков электроэнергии (владеющих электрогенерирующим оборудованием), потребителей и энергосбытовые организации, такое допущение можно объяснить тем, что фактически все они имеют возможность продавать и покупать электроэнергию. Кроме того, потребителей и энергосбытовые компании также можно условно считать поставщиками электроэнергии с предельно высокими издержками ее производства, которым, согласно модели, будет выгоднее закупать электроэнергию на стороне, чем производить самим.

Тогда каждый агент $i \in N$ продает электроэнергию конечным потребителям по фиксированной цене $p^{PCB} \geq 0$ (руб./МВтч) – цене на розничном рынке. Объем конечного потребления на сутки вперед моделируется случайной величиной $Q_i > 0$, определяемой экзогенно на вероятностном множестве (Ω, F, P)

Участники рынка имеют производственные мощности с максимальным суточным объемом производства $c_i > 0$. Соответственно, для всех участников рынка, кроме электрогенераторов, $c_i = 0$. Переменные издержки на производство электроэнергии обозначим как $q_i^{PCB} \in \mathbf{R}$ (руб./МВтч). Постоянные же издержки учитываются через механизм рынка мощности в рамках ОРЭМ, поэтому в данной модели рынка электроэнергии они отсутствуют в затратной части функции прибыли участников рынка.

Электроэнергия, согласно российской модели оптового рынка, может быть куплена по регулируемому договору, свободному договору, на рынке на сутки вперед и на балансирующем рынке. Балансирующий рынок – рынок реального времени, во всех остальных названных

сегментах заключаются сделки на поставку электроэнергии в будущем, но с определением цены в настоящий момент.

Рассмотрим рынок на сутки вперед. Цена на PCB $p_i^{кон}$ (руб./МВтч) одинакова для всех участников рынка в рамках зоны свободного перетока. Объем покупки/продажи на PCB обозначим через $p_i^{кон}$ (МВтч), они будут иметь положительный знак в случае продажи и отрицательный – в случае покупки электроэнергии. Общий объем PCB составляет $Q^{PCB} \geq 0$ и рассчитывается в рамках прогнозного баланса электроэнергии. Для реализации электроэнергии на PCB агенты должны пройти конкурентный отбор, поэтому для сделок на PCB необходимо

$$i \in I^{PCB},$$

где I^{PCB} – множество агентов с ценовыми заявками, прошедшими конкурентный отбор на PCB.

Сегмент СДД в настоящий момент фактически является частью PCB, поскольку цены СДД в конечных расчетах приводятся к ценам PCB, а объемы СДД включаются в объемы PCB при помощи т.н. «зеркальной сделки». Поэтому не будем отдельно выделять в модели рынка свободные договоры.

В сегменте РД исполняются форвардные контракты, заключенные на более длительный срок, чем 1 день. Поскольку контракт заключается между двумя участниками ОРЭМ, обозначим цену контракта через p_i^{PD} . Объем контракта (или его части) $q_i^{PD} \in \mathbf{R}$.

На балансирующем рынке торгуются отклонения в потреблении электроэнергии от плана, сформированного в прогнозном балансе электроэнергии. Агенты случае дефицита электроэнергии при $Q_i > q_i^{PCB} + q_i^{PD} + c_i$ или ее излишка при $Q_i < q_i^{PCB} + q_i^{PD} + c_i$ докупают недостающий объем по максимальной цене балансирующего рынка $p^{БР\max}$ (руб./МВтч). В случае излишка – продают электроэнергию по цене «обратной продажи» $p^{БР\min}$. При этом выполняется неравенство:

$$p^{BP\min} < p^{PCB} < p^{BP\max} \quad (1)$$

Все ценовые заявки на БР проходят конкурентный отбор аналогичный отбору РСВ, поэтому для возможности реализации сделки на БР должно выполняться

$$i \in I^{BP},$$

где I^{BP} - множество агентов с ценовыми заявками, прошедшими конкурентный отбор на БР.

Рассмотрим функцию издержек агента ОРЭМ в трех случаях.

Случай 1.

Спрос на электроэнергию конечного потребителя удовлетворяется объемом покупки агента на РД и РСВ, т.е. $Q_i \leq q_i^{PД} + q_i^{PCB}$. Тогда издержки агента составят стоимость покупки электроэнергии на РД в размере $p_i^{PД} q_i^{PД}$, покупки на РСВ в размере $p_i^{PCB} q_i^{PCB}$ при условии $i \in I^{PCB}$, за вычетом дохода от продажи излишка электроэнергии $(q_i^{PД} + q_i^{PCB}) - Q_i$ по цене БР $p^{BP\min}$ при условии $i \in I^{BP}$:

$$\begin{aligned} P(p_i^{BP\max, \min}, q_i^{BP}, p^{PCB}, q_i^{PCB}, Q_i) = \\ = p_i^{PД} \times q_i^{PД} + p^{PCB} \times q_i^{PCB} - \\ - p^{BP\min} \times (q_i^{PД} + q_i^{PCB} - Q_i) \end{aligned} \quad (2)$$

Следует заметить, что возможность покупки/продажи электроэнергии на РСВ и БР определяется тем, что заявка агента прошла ценовой отбор на каждом из сегментов рынка. В противном случае объем покупки/продажи на РСВ или БР считается равным нулю.

Случай 2.

Спрос на электроэнергию конечного потребителя превышает объем покупки агента на РД и РСВ, но может быть удовлетворен собственным дополнительным производством электроэнергии, т.е. $q_i^{PД} + q_i^{PCB} < Q_i \leq q_i^{PД} + q_i^{PCB} + c_i$. В этом случае у агента есть выбор: произвести необходимый дополнительный объем самому, или закупить его на БР. Выбор зависит от соотношения переменных издержек конкретного агента p_i^{nep} и стоимости электроэнергии на БР $p^{BP\max}$. Функция издержек агента будет выглядеть:

$$\begin{aligned} P(p_i^{BP\max, \min}, q_i^{BP}, p^{PCB}, q_i^{PCB}, Q_i) = \\ = p_i^{PД} \times q_i^{PД} + p^{PCB} \times q_i^{PCB} + \\ + \min\{p_i^{nep}, p^{BP\max}\} \times \\ \times (Q_i - q_i^{PД} + q_i^{PCB}) \end{aligned} \quad (3)$$

Случай 3.

Спрос на электроэнергию конечного потребителя превышает объем покупки агента на РД и РСВ, и не может быть полностью удовлетворен собственным дополнительным производством электроэнергии c_i ,

т.е. $q_i^{PД} + q_i^{PCB} + c_i < Q_i$. Тогда

превышение спроса над возможностью покупки электроэнергии на РД, РСВ и дополнительным производством $Q_i - (q_i^{PД} + q_i^{PCB} + c_i)$ должен быть закуплен на БР:

$$\begin{aligned} P(p_i^{BP}, q_i^{BP}, p^{PCB}, q_i^{PCB}, Q_i) = \\ = p_i^{PД} \times q_i^{PД} + p^{PCB} \times q_i^{PCB} + \\ + \min\{p_i^{nep}, p^{BP\max}\} \times c_i + \\ + p^{BP\max} \times (Q_i - q_i^{PД} - q_i^{PCB} - c_i). \end{aligned} \quad (4)$$

Обобщая все три случая, функцию издержек агента можно записать как

$$\begin{aligned} P(p_i^{BP\max, \min}, q_i^{BP}, p^{PCB}, q_i^{PCB}, Q_i) = \\ = p_i^{PД} \times q_i^{PД} + p^{PCB} \times q_i^{PCB} - p^{BP\min} \times \\ \times (q_i^{PД} + q_i^{PCB} - Q_i)^+ + \\ + \min\{p_i^{nep}, p^{BP\max}\} \times \\ \times \min\{(Q_i - q_i^{PД} - q_i^{PCB})^+, c_i\} + \\ + p^{BP\max} \times (Q_i - q_i^{PД} - q_i^{PCB} - c_i)^+ \end{aligned} \quad (5)$$

Учитывая, что доход агента, получаемая функцию прибыли агента:

$$\begin{aligned} G(p_i^{BP\max, \min}, q_i^{BP}, p^{PCB}, q_i^{PCB}, Q_i) = \\ = p_i^{PД} \times Q_i - p_i^{PД} \times q_i^{PД} - p^{PCB} \times q_i^{PCB} + \\ + p^{BP\min} \times (q_i^{PД} + q_i^{PCB} - Q_i)^+ - \\ - \min\{p_i^{nep}, p^{BP\max}\} \times \\ \times \min\{(Q_i - q_i^{PД} - q_i^{PCB})^+, c_i\} - \\ - p^{BP\max} \times (Q_i - q_i^{PД} - q_i^{PCB} - c_i)^+ \end{aligned} \quad (6)$$

Итак, модель рынка ОРЭМ заключается в следующем. Состояние рынка определяется взаимодействием между собой $i \in N$ агентов, допущенных к торговле на рынке в рамках одной ценовой зоны. Каждый агент характеризуется максимальным суточным объемом производства c_i , переменными издержками в расчете на 1 МВтч произведенной электроэнергии (постоянные издержки в модели не учитываются), и ценой продажи электроэнергии конечному потребителю p_i^{kon} . В данной одностадийной модели предполагается, что на следующий день у агента столкнется со случайным спросом на электроэнергию Q_i , который будет необходимо удовлетворить либо собственным производством, либо покупкой электроэнергии на РСВ, по РД, или на БР. Сочетание объемов собственной электрогенерации и покупкой электроэнергии на названных сегментах рынка определяется самим агентом исходя из размера спроса Q_i , сформировавшейся ценой на РСВ, предполагаемой ценой на БР и других параметров, задаваемых рынком. Поскольку контракты на РД заключаются на длительное время (обычно, на год), задача агента состоит в выборе такого значения объема покупки/продажи на РСВ q_i^{PCB} , чтобы ожидаемая полезность от прибыли была максимальной. Тогда равновесие на ОРЭМ определяется как такой набор объемов покупки/продажи каждого агента $(q_i^{PCB*})_{1 \leq i \leq 151}$ и цены на сутки вперед p^{PCB*} , при котором каждый агент максимизирует свою ожидаемую полезность:

$$\begin{aligned} U_i(p^{PCB}, q_i^{PCB}) = \\ = E[U_i(G_i(p_i^{BP\max, \min}, q_i^{BP}, p^{PCB}, q_i^{PCB}, Q_i))] \end{aligned} \quad (6)$$

при условии, что $q_i^{PД} + q_i^{PCB*} \in [c_i, C_i]$, где $C_i := \sum_{j \neq i} c_j$

$$0 = \sum_{i=1}^{151} q_i^{PCB*}.$$

Таким образом, объем продажи на РД и РСВ в совокупности не может превышать макси-

мальный размер суточной выработки всей энергосистемы. А сумма всех торгуемых объемов на PCB должна равняться нулю.

Литература

1 Положение о порядке получения статуса субъекта оптового рынка и ведения реестра субъектов оптового рынка, утв. 14.07.2006 г. (Протокол № 96 заседания Наблюдательного совета НП «АТС»), с изменениями от 30.01.2009

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

3 Benth F.E., Kallsen J., Meyer-Brandis T. A Non-Gaussian Ornstein-Uhlenbeck Process for Electricity Spot Price Modeling and Derivatives Pricing // Applied Mathematical Finance, Volume 14, Issue 2 May 2007, p. 153 – 169

4 Clewlow L., Strickland C. Energy Derivatives: Pricing and Risk Management – Lacima Publications, 2000, 224 p.

5 Eydeland A., Wolyniec K. Energy and power risk management: new developments in modeling, pricing, and hedging – John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2003, 490 p.

6 Geman H., Roncoroni A. Understanding the fine structure of electricity prices // The Journal of Business 2003, p. 1225-1261

7 Hinz J. Modeling day-ahead electricity prices. // Applied Mathematical Finance - vol. 10 - 2003, p. 149-161.

8 Huisman R., Mahieu R. Regime jumps in electricity prices. // Energy Economics 25, 2003, p. 425–434

9 Jong C. de, Huisman R. Option Formulas for Mean-Reverting Power

Prices with Spikes // Research Paper ERS-2002-96-F&A Revision, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), ERIM is the joint research institute of the Rotterdam School of Management, Erasmus University and the Erasmus School of Economics (ESE) at Erasmus Uni, 2002

10 Pilipovic D. Energy Risk: Valuing and Managing Energy Derivatives – McGraw-Hill, 2007, 400 p.

Prokopczuk M., Rachev S.T., Schindlmayr G., Truck S. Quantifying risk in the electricity business: A RAROC-based approach. // Energy Economics 29, 2007, p. 1033–1049

Ссылки

¹ В рамках ОПЭМ рассматриваются только сегменты, связанные с торговлей электроэнергией.

Рецензии

Квасов Александр Сергеевич

д.э.н., проф., зав. кафедрой истории экономической мысли РЭА им. Г.В. Плеханова

Экономика становится эволюционной наукой.

Рецензия на монографию Сударева О.И.

«Эволюционная парадигма экономического развития» (М.: Палеотип, 2009)

В последние годы эволюционные теории вновь после достаточно длительного перерыва привлекают внимание экономистов. Переведены на русский язык монография Р.Нельсона и С.Уинтера («Эволюционная теория экономических изменений»), ставшая вновь известной статья Т.Веблена «Почему экономика не является эволюционной наукой?» и другие классические и новые работы. Монография О.И. Сударева отличается от других публикаций в данной области тем, что ее сложно отнести к какому-либо направлению в эволюционной теории. В соответствии с названием, автор, действительно, представляет читателю исследовательскую парадигму, которая фактически оказывается шире, чем известные до сих пор концепции дарвинистской эволюции, социально – исторических теорий, идей экономический и других.

Следует отметить коммуникативное свойство монографии, определяющее связи ав-

торского исследования со смежными дисциплинами и с известными работами в названных областях. Это, прежде всего, работы Дж. Кейнса, Г. Беккера, Дж. Минсера, Г. Саймона, Д. Канемана и других.

В структуре работы, определяющей способ взаимодействия компонентов исследования можно выделить позитивную и нормативную характеристики экономических агентов современной России. Сочетание эконометрического исследования и теоретического обобщения придает монографии целостность и законченность. Автору удается выявить органическую связь различных научных дисциплин, показать, какую пользу может принести взаимопроникновение и обогащение различных научных направлений, что, правда, значительно увеличило сложность стоявшей перед автором задачи.

Справедливо указывая на «низкий уровень формализации в теориях эволюции биоло-

гических форм», Сударев О.И. пытается преодолеть этот недостаток при помощи моделей выбора, заимствованных из микроэкономических теорий.

Безусловно, у дотошного читателя возникнут вопросы по поводу строгости данного доказательств и достоверности других гипотез, сформулированных в монографии. И автор, кстати, сам указывает на установленные ограничения. Но, продолжая рассуждения дальше, читатель находит и другие подтверждения авторскому тезису о том, что ментальные структуры являются значимыми параметрами функций, отражающих макроэкономические зависимости, в том числе и вероятные цели социально-экономических преобразований, осуществлявшихся в России.

В целом, можно отметить высокий научный уровень монографии, актуальность результатов наблюдений, что представляет интерес для исследователей и учащихся.