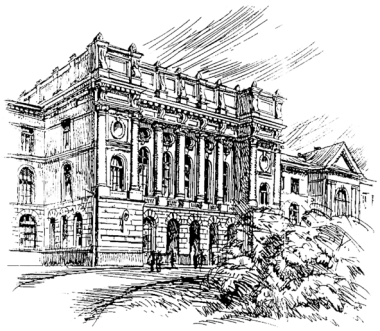
4(81)/2009



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПБГПУ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Алферов Ж.И., академик РАН; *Васильев Ю.С.*, академик РАН (председатель);
Костюк В.В., академик РАН; *Лопота В.А.*, чл.-кор. РАН;
Окрепилов В.В., чл.-кор. РАН; *Рудской А.И.,* чл.-кор. РАН;
Терещенко Г.Ф., академик РАН; *Федоров М.П.*, чл.-кор. РАН;
Фортов В.Е., академик РАН.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Васильев Ю.С., академик РАН (главный редактор); *Арсеньев Д.Г.*, д-р техн- наук, профессор;
Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор (зам. гл. редактора);
Боронин В.Н., д-р техн. наук, профессор; *Глухов В.В.*, д-р экон. наук, профессор;
Дегтярева Р.В., д-р истор. наук, профессор; *Иванов А.В.,* д-р техн. наук;
Иванов В.К., д-р физ.-мат. наук, профессор; *Козловский В.В.,* д-р физ.-мат. наук, профессор;
Рудской А.И., чл.-кор. РАН (зам. гл. редактора), *Юсупов Р.М.,* чл.-кор. РАН.

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ СЕРИИ

Окрепилов В.В., чл.-кор. РАН — председатель;
Елисеева И.И., чл.-кор. РАН;
Клейнер Г.Б., чл.-кор. РАН;
Максимцев И.А., д-р экон. наук, профессор;
Некрасова Т.П., д-р экон. наук, профессор;
Окороков В.Р., д-р экон. наук, профессор;
Федотов А.В., д-р экон. наук, профессор.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

Глухов В.В., д-р экон. наук, профессор — председатель;
Бабкин А.В., д-р экон. наук, профессор — зам. председателя;
Васильева Е.Ю., канд. экон. наук, доцент;
Кобзев В.В., д-р. экон. наук, профессор;
Лопатин М.В., канд. экон. наук, профессор;
Медников М.Д., д-р. экон. наук, профессор;
Силкина Г.Ю., д-р. экон. наук, профессор — отв. секретарь;
Счисляева Е.Р., д-р. экон. наук, профессор.

Журнал выходит под научно-методическим руководством Российской академии наук с 1995 г.

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Журнал издается в четырех сериях:
Наука и образование;
Физико-математические науки;
Экономические науки;
Информатика, телекоммуникации, управление.

Журнал зарегистрирован в Госкомпечати РФ. Свидетельство № 013165 от 23.12.94.

Подписной индекс **18390** в каталоге "Газеты. Журналы" ОАО Агентства "Роспечать".

Журнал включен в базу данных "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ), размещенную на платформе Национальной электронной библиотеки на сайте http://www.elibraru.ru.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

Адрес редакции и издательства: Россия, 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29.

Тел. редакции серии: (812) 297-18-21.

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2009

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Пшеничников В.В., Бабкин А.В., Бичева Е.Е. *О причинах мирового финансового кризиса и его последствиях для российской экономики* ... 9

Дронов Р.В. *Коррупция в системе управления национальной экономикой* ... 17

Крюкова Е. В. *Место и роль свободных экономических зон в национальной хозяйственной системе* ... 22

Абрамов Д.В., Соколов Ю.А. *Риски проектного финансирования в России* ... 26

Кретов М.Г. *Принципы и механизмы автоматизированного проектирования сложных технико-экономических систем* ... 29

Габарта Ан. *Особенности организационно-нормативного обеспечения внешнеторговой политики государства (на примере Мексики)* ... 33

Мальцев В.А. *Социально-экономические тенденции развития информационной инфраструктуры общества* ... 39

Региональная экономика

Филимонова Н.М., Никишина Е.С., Башарина С.В. *Подходы к разработке стратегии инновационного регионального развития* ... 43

Журавель В. Ф. *Разработка механизма адаптивного управления инновационными технологическими процессами в эколого-экономических системах регионального землепользования* ... 48

Анимица Е.Г., Зверева С.А. *Обоснование факторов развития конкурентоспособности мегаполиса* ... 54

Каськевич Е.А., Свешников С. П. *Проблемы и направления регулирования малого предпринимательства депрессивных регионов* ... 58

Чуб А. А. *Оценка устойчивости развития региональной социально-экономической системы* ... 62

Храмцова Е.Р. *Этапы развития региональной торговли в условиях кризиса* ... 68

Устинова Л.Н. *Использование интеллектуальных ресурсов в управлении отраслями (на примере медицинской промышленности)* ... 73

Кузьмина Ю.Д. *Анализ развития экономики региона (на примере Пермского края)* ... 77

Михеев А.С., Андреев В.Н. *Применение методов управления качеством жизни населения в Псковской области* ... 80

Оганян М.А., Богачев В.Ф. *Типология регионов для целей реализации политики сглаживания инвестиционной неоднородности* ... 89

Смирнов Е.Б., Ястребов А.В. *Факторы и тенденции рынка недвижимости мегаполиса (на примере Москвы)* ... 95

Отраслевая экономика

Велентей А.Г. *Анализ процессов реформирования оптового рынка электроэнергии* ... 101

Зверева А.А. *Статистические основы мониторинга туризма* 109

Арутюнян С.А., Соловьева Н.В., Щербакова М.В. *Механизм функционирования рынка туристских услуг*.....114

Тогоев А.М. *Применение информационных систем в управлении здравоохранением* 117

Кумратова З.Ш. *Подходы к определению инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики (на примере Карачаево-Черкесской Республики)*..... 121

Экономика и менеджмент предприятия

Молчанова О.В., Земцов Ю.В., Булгакова М.В. *Моделирование механизма управления производством предприятий газовой промышленности в современных условиях*..... 125

Синявина М.П., Бурмистров А.Н. *Методика разработки сбалансированной системы показателей для оценки эффективности стратегии малого предприятия*..... 129

Верзилин Д.Н., Николашин А.А., Черешнев В.В. *Формы взаимодействия предприятий в промышленности и торговле на основе применения распределенных автоматизированных систем*..... 132

Кузьмин А.А.*Особенности реструктуризации предприятий энергетической отрасли с учетом стратегии организационного развития*..... 136

Новикова Г.Ю. *Оценка эффективности управления предприятиями регионального строительного комплекса*..... 140

Жеребов Е.Д., Бабкин А.В. *Методика формирования производственной программы при стратегическом планировании развития промышленного предприятия* 145

Инновации и инвестиции

Журавель В. Ф. *Управление инновационными технологическими процессами в региональных эколого-экономических системах (на примере Ставропольского края)* 151

Богатова Е.В. *Роль денежного рынка в развитии инноваций реального сектора экономики*..... 156

Глазкова И.Ю., Койчуева Д.А., Лепшокова Р.Р. *Методика оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий* 161

Соселия В.В. *Механизмы финансовой поддержки развития инновационного предпринимательства промышленных предприятии* 166

Оганян М.А. *Управление инвестиционным климатом на основе определения неоднородности регионов* 173

Петров Д.М., Ющенко А.Л. *Особенности управления инновационной деятельностью картографического предприятия* 177

Финансы, налоги и бухгалтерский учет

Киселева О.В., Чувашлова М.В. *Системы учета затрат как инструмент повышения эффективности управления затратами*..... 181

Вострецов А.М. *Оценка стоимости компаний при слияниях и поглощениях в условиях изменяющейся структуры капитала*..... 187

Свеженцева И.Н. *Экономическая оценка базовых направлений системы картбизнеса коммерческого банка* 191

Экономическая безопасность

Дронов Р.В. *Теоретические подходы к определению коррупции как особой формы отношений обмена* 196

Бабкин А.В., Трысячный В.И. *Стратегические направления совершенствования управления экономической безопасностью региона* 201

Дронов Р.В. *Классификация видов коррупционной деятельности по критериям экономико-правового подхода* 205

Экономика и управление в образовании

Скоблева Э.И. *Теоретические основы исследования процессов реформирования высшей школы* 211

Горелова О.И. *Формирование стратегии развития вуза как самообучающейся организации* 218

Лямина Е.В. *Факторы конкурентоспособности российского высшего образования* 225

Протасова Е.В. *Взаимодействие бизнеса и учреждений системы образования в процессе формирования регионального рынка образовательных услуг* 229

Минина Н.В., Нурулин Д.Ю. *Роль аспирантуры в формировании научно-инновационного потенциала вуза* 232

Экономико-математические методы и модели

Альтова И.П. *Анализ методов оценки стоимости венчурных инновационных компаний* 237

Грошева Н. Б. *Инструменты для управления затратами проекта* 240

Павлов Н.В. *Выбор метода решения маркетинговых задач управления продуктом на основе экспертной системы* 246

Материалы конференции "Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ)"

Таничев А.В., Пышкин А.В. *Проблемы развития рынка инноваций и формирования инновационной инфраструктуры в российской экономике* 254

Вагнер О.В. *Управление инновационно-технологическим потенциалом промышленного предприятия* 260

Вайсман Е.Д. *Модель формирования и реализации инновационного развития промышленных предприятий* 271

Валеахметов Н.И., Цацулин А.Н. *Создание регионального кластера как способ экономического развития территории* 281

Гайфутдинов Л.Ф. *Процессы слияния и поглощения в российской промышленности* 289

Делицын Л.Л. Инструментарий для отбора венчурным фондом инновационных проектов 296

Джетписова А.Б., Карлина Е.П. *Развитие государственно-частного партнерства в нефтегазовой промышленности Казахстана* 307

Егоров Н.Е. *Кластерный подход в инновационном развитии региона (на примере Республики Саха (Якутия)* 313

Мишунина Л.Н. *Проблемы и направления инновационного развития предприятий ОПК (на примере Приморского края)* 317

Чайникова Л.Н. *Региональный аспект инновационной политики* 321

Вайсман Е.Д., Коночкина Т.В. *Метод определения цены на высокотехнологичную инновационную продукцию* 328

Contents

Theoretical bases of economy and management

Pshenichnikov V.V., Babkin A.V., Bicheva E.E. *On the reasons of world financial crisis and its consequences for russian economy* 9

Dronov R.V. *Corruption in the control system of national economy* 17

Kryukova E. V. *Place and role of free economic zones in national economic system* 22

Abramov D.V., Sokolov Y.A. *Risks of the project financing in russia* 26

Kretov M.G. *Principles and mechanisms of the automated designing of difficult technical and economic systems* 29

Gabarta An. *Features of organizational-normative maintenance of the foreign trade policy of the state (on an example of Mexico)* 33

Maltsev V. A. *Social and economic tendencies of development of the information infrastructure of the society* .....

Regional economy

Filimonova N. M., Nikishina E.S., Basharina S.V. *Approaches to development of innovative strategy of regional development* 43

Zhuravel V. F. *The development of the mechanism of adaptive management of the innovative technological processes the ecological and economical systems of regional soil usage* 48

Animitsa E.G., Zvereva C.A. *the substantiation of factors of development of competitiveness of the megacity* 54

Kaskevich E.A., Sveshnikov S.P. *Problems and directions of regulation of small business of depressive regions* 58

Chub A. A. *Estimation of stability of development of regional social and economic system* 62

Khramcova E.P. *Stages of development of regional trade in the conditions of crisis* 68

Ustinova L.N. *Use of intellectual resources in management of branches (on the example of the medical industry)* 73

Kyzmina Y.D. *The analysis of development of economy of region (on the example of the Perm edge)* 77

Mikheev A.S., Andreev V.N. *Application of quality of life of population management methods in the Pskov region* 80

Oganyan M. A., Bogachev V.F. *Typology of regions for the purposes of realization of policy of smoothing of investment heterogeneity* 89

Smirnov E.B., Yastrebov A.V. *Factors and tendencies of the market of the real estate of the megacity (on the example of Moscow)* 95

Branch economy

Velentey A.G. *The analysis of processes of reforming of the wholesale market of the electric power* 101

Zvereva A.A. *Statistical monitoring of tourism* 109

Arutyunyan S. A., Solovyeva N. V., Scherbakova M.V. *The mechanism of functioning of the market of tourist services*.....114

Togoev A.M. *Application of information systems in management of public health services* 117

Kumratova Z.Sh. *The approaches to determining the investment attractiveness of the agrarian sector (the case of Karachay-Cherkessia republic)*..... 121

Economy and management of the enterprise

Molchanova O.V., Zemtsov Y.V., Bulgakova M.V. *Modelling of the mechanism of production management of the enterprises of the gas industry in modern conditions* 125

Burmistrov A.N., Siniavina M.P. *Design technique of application of the balanced scorecard model for measurement of strategy effectiveness of small enterprise* 129

Verzilin D.N., Nikolashin A.A., Chereshnev V.V. *Forms of interaction of the enterprises in the industry and trade on the basis of application of the distributed automated systems* 132

Kuzmin A.A. *Features of re-structuring of the enterprises of power branch in view of strategy of organizational development*..... 136

Novikova G.Y. *Estimation of the management efficiency the enterprises of the regional building complex* 140

Zherebov E.D., Babkin A.B. *The technique of formation of the production program at strategic planning of development of the industrial enterprise*..... 145

Innovations and investments

Zhuravel V.F. *Management of innovative technological processes in regional ekologo-economic systems (on the example of Stavropol territory)* 151

Bogatova E.V. *Role of the monetary market in development of innovations of real sector of economy*..... 156

Glazkova I.U., Koychueva D.A., Lepshokova R.R. *The estimation procedure of the agricultural enterprises' investment attractiveness*..... 161

Soseliya V.V. *Mechanisms of financial support of innovational business industrial the enterprise* 166

Oganyan M. A. *Management of the investment climate on the basis of definition of heterogeneity of regions*..... 173

Petrov D.M., Yuchenko A.L. *Features of management of innovative activity of the cartographical enterprise*..... 177

Finance, taxes and book keeping

Kiseleva O.V., Chuvashlova M.V. *Systems of the account of expenses as the tool of increase of the management efficiency expenses* 181

Vostretsov A. M. *Cost companies with changing capital structure estimation in case of mergers and acquisitions*..... 187

Svezhentseva I.N. *Economic estimation of base directions of system of business of commercial bank*..... 191

Economic safety

Dronov R.V. *Theoretical approaches to corruption definition as special form of relations of the exchange* 196

Babkin A.V., Trysjachnyj V.I. *Strategic directions of perfection of management of economic safety of region*..... 201

Dronov R. V. *Classification of kinds of corruption activity by criteria of the economic-legal approach*..... 205

Economy and management in education

Skobleva E.I. *Theoretic bases of researching the reformation of higher school*.....211

Gorelova O. I. *Formation of strategy of development of high school as self-trained organization*..... 218

Lyamina E.V. *Competitiveness factors of the russian higher education*..... 225

Protasova E.V. *The cooperation between the business and educational institution in the process of foundation of regional educational market*..... 229

Minina H.M., Nurulin D.U. *Role of post-graduate study for forming of scientific-innovation potential of a university*..... 232

Economic-mathematical methods and models

Altova I.P. *The analysis of the value estimation approaches of venture innovative companies*..... 237

Grosheva N.B. *Tools for management of project expenses* 240

Pavlov N.V. *the choice of product management problem solving method by expert system* 246

On conference materials "Innovative economy and the industrial policy of region"

Tanichev A.V. Pyshkin A.V. *Management in is innovative-technological potential of the industrial enterprise*..... 254

Vagner O.V. *Evolution of the management of innovation and technology potential of the enterprise* 260

Vaysman E.D. *The model of formation and realization of innovative development of industrial enterprises*..... 271

Valeahmetov N.I., Tsatsulin A.H. *Creation regional cluster as the way of economic development of territory* 281

Gayfutdinov L.F. *Processes of merge and absorption in the russian industry* 289

Delitsyn L.L. *Toolkit for selection by venture fund of innovative projects* 296

Dzhetpissova A.B., Karlina E.P. *Development state-quotient partnership in oil-gaz industry of Kazakhstan*..... 307

Egorov N.E. *THE clustering approach in innovative development of region (on the example republics Sakhas (Yakutia)* 313

Mishynina L.N. *problems and directions of innovative development of enterprises opk (on the example of Primorski territory)*..... 317

Chainikova L.N. *Regional aspect of the innovative policy*..... 321

Vaisman E.D., Konochkina T.V. *The method of price determination for high-technology innovative products*..... 328

УДК 338.124.4

Пшеничников В.В., Бабкин А.В., Бичева Е.Е.

О причинах мирового финансового кризиса и его последствиях для российской экономики

За последние сто лет развития человеческой цивилизации страницы мировой истории пополнились опытом противостояния капиталистического и социалистического способов производства, ведения мировых войн, преодоления экономических кризисов. Последние стали возникать с завидной частотой, что даже породило теорию волн (циклов) экономического развития. Современные взгляды на причины возникновения и последствия экономических кризисов разнятся ровно настолько, насколько ощутимы потери и изменения в социально-экономическом положении различных слоев общества. Если одни теряют на кризисе лишь в стоимости своих вложений в те или иные виды активов, то другие теряют возможность простого воспроизводства собственной рабочей силы. В силу этого соотношение объективных и субъективных причин возникновения кризисных явлений в экономике также имеет высокую волатильность во мнениях среди представителей различных слоев населения.

Не претендуя на какой-либо весомый статус, нам бы хотелось озвучить собственную позицию о причинах возникновения нынешнего мирового финансового кризиса и его последствиях на базе краткого исторического экскурса событий, его породивших.

Под финансовым кризисом принято понимать кризис на одном или нескольких сегментах финансового рынка. Мировой финансовый кризис охватывает соответственно финансовые рынки большинства стран мира, начавшись в какой-либо одной стране и экспортируемый в другие страны. Как правило, финансовый кризис порождается кризисами в отдельных секторах финансового рынка страны – кризисом внешней задолженности, валютным кризисом, банковским кризисом.

Кризис внешней задолженности (или долговой) – это ситуация, при которой страна не в состоянии обслуживать государственный и/или корпоративный внешний долг.

Валютный кризис – это ситуация на валютном рынке, когда спекулятивная атака на обменный курс приводит к девальвации (или резкому обесценению) валюты либо заставляет денежные власти для защиты национальной валюты в значительном объеме расходовать международные резервы или резко поднимать процентные ставки. В эмпирических исследованиях используется концепция так называемого “спекулятивного давления”, созданная еще в 1970-х гг. Согласно этой концепции валютный кризис, равно как и спекулятивная атака, определяется как период, когда спекулятивное давление на валютном рынке достигает критических значений. Спекулятивное давление на валютном рынке можно измерить с помощью средневзвешенного индекса, включающего переменные номинального валютного курса, потерю иностранных резервов и изменение процентных ставок. Индекс был впервые предложен в 1996 г. группой экономистов, состоящей из Б. Айхенгрина, Э. Роуза и Ч. Выплоша. Главное преимущество взвешенного индекса состоит в том, что он тонко определяет ситуацию на рынке. Связанная с валютным кризисом спекулятивная атака может закончиться как успехом, так и провалом. В случае успеха спекулянтов ситуация уже носит название “валютного краха”, т.е. происходит значительное номинальное обесценение или девальвация внутренней валюты. Дж. Франкель и Э. Роуз предлагают использовать при определении валютного краха порог обесценения в 25 % в год.

Опираясь на эти операционные критерии, эксперты МВФ подсчитали, что с 1975 по 1997 гг. в мире наблюдалось 158 эпизодов значительного спекулятивного давления на валютном рынке, 55 из которых закончились валютным крахом. Другие исследователи с учетом различий в выборке получили приблизительно схожие результаты. Например, Г. Камински и К. Рейнхард обнаружили, что в 1970–1995 гг. двадцать стран пережили 71

кризис, а уже упомянутые Б. Айхенгрин, Э. Роуз и Ч. Выплош в двадцати промышленно развитых странах насчитали 77 кризисов.

Банковский кризис можно описать, опираясь, как минимум, на три определения, предлагаемые МВФ, Институтом международной экономики и Всемирным банком.

За последние тридцать лет в мире произошло множество банковских кризисов. Согласно статистике Всемирного банка с конца 1970-х гг. по 2003 г. системный кризис, затронувший все или почти все национальные банки, возникал 117 раз, а локальный кризис, от которого пострадала небольшая группа банков, – 51 раз [3].

Во многих случаях банковский, долговой и валютный кризисы переплетаются между собой, как это произошло во время азиатского кризиса 1997–1998 гг. и мексиканского кризиса 1994–1995 гг. Кризис механизма обменных курсов в Европе в 1992–1993 гг. обычно считают валютным, несмотря на то, что в скандинавских странах он привел к национализации банковской системы.

Кроме того, один тип кризиса может запускать другой тип кризиса. Банковский кризис нередко предшествует валютному, особенно в развивающихся странах, что случилось, например, в Турции и Венесуэле в середине 1990-х гг. Проблемы банковского сектора также могут инициировать долговой кризис, как в Аргентине и Чили 1981–1982 гг. И наоборот, кризис внешней задолженности способен подорвать устойчивость банков, что наблюдалось в 1982 г. в Колумбии, Мексике, Перу и Уругвае. Тем не менее, предшествование одного кризиса другому может и не означать причинно-следственную связь между ними. Например, когда финансовый сектор подвержен недостаточному надзору и регулированию, слабость банковской системы часто обнаруживается только после обострения общих проблем – бегство от национальной валюты вынуждает пристальнее изучать состояние внутренних институтов. Такая ситуация была весьма характерна для азиатского кризиса 1997–1998 гг. По этой причине, хотя Анализ банковского и долгового кризисов обычно не входит составной частью в анализ валютного кризиса, они считаются косвенно связанными между собой.

Сегодня не вызывает сомнений тот факт, что главной причиной нынешнего мирового финансового кризиса стала ситуация, сложившаяся в банковской системе США. Остановимся на ней более подробно. Начавшийся в середине 1980-ых гг. XX века бум ипотечного и потребительского кредитования привел к значительной нехватке кредитных ресурсов у банковских учреждений США. Перспективы увеличения доходов в форме процентов за кредит побудило банки к поиску новых более надежных менее дорогостоящих и имеющих долгосрочный характер ресурсов. Опираясь на одно из ключевых положений капиталотворческой теории кредита, согласно которому активные операции банка первичны по отношению к пассивным, банки стали практиковать увеличение ресурсной базы путем секьюритизации активов.

При секьюритизации банк откладывает часть доходных активов, таких, как ипотечные или потребительские ссуды, и продает выпущенные под

Таблица 1

Основные определения банковского кризиса

Организация	Предлагаемое определение банковского кризиса
МВФ	Банковский кризис представляет собой ситуацию, в которой фактическая или потенциальная банковская паника либо рыночный “провал” побуждают банки приостановить внутреннюю обратимость своих обязательств или Правительство к вмешательству для предотвращения дестабилизации в банковской системе.
Институт международной экономики (Вашингтон)	Банковский кризис характеризуется резким и быстрым ультрациклическим ухудшением всех или почти всех групп финансовых индикаторов: краткосрочных процентных ставок, цен на активы (акции, облигации, недвижимость), платежеспособности корпоративных заемщиков и банкротства финансовых учреждений.
Всемирный банк	Банковский кризис возникает в ситуации, в которой большая группа финансовых учреждений имеет обязательства, превышающие рыночную стоимость активов, что ведет к сдвигам в инвестиционных портфелях или бегству вкладчиков, а в дальнейшем к краху финансовых учреждений и/или вмешательству Правительства.

них ценные бумаги (финансовые требования) на открытом рынке. По мере оплаты этих активов (например, когда должники оплачивают основную сумму долга и начисленный процент) поток дохода устремляется к держателям ценных бумаг. Другими словами, банковские займы трансформируются в свободно продаваемые на фондовом рынке ценные бумаги.

Банк, со своей стороны, возвращает денежные средства, затраченные на приобретение активов, и использует новые средства для предоставления новых займов или для покрытия операционных расходов. В сущности, секьюритизация – это процесс превращения неликвидных займов в ликвидные активы. Более того, в ходе этого процесса банк может получать дополнительную прибыль в виде комиссионных за обслуживание пакетов активов. Обычно секьюритизация означает контроль за выплатой заемщиками своих долгов, сбор неустоек и создание достаточного запаса средств для защиты держателей ценных бумаг, выпущенных под эти займы. Банк, продолжая выполнять операции по любым вложенным активам, может извлекать их из своего баланса, снижая тем самым риск убытков в случае, если займы не оплачиваются, процентная ставка становится ниже номинальной. Банк также может получать дополнительные доходы от разницы между процентными ставками секьюритизации активов и выплатами акционерам. Более того, при этом могут быть снижены налоги вследствие подлежащих вычету издержек при секьююритизации. Активы, пакетированные в целях обеспечения выпущенных ценных бумаг, должны быть однородны по качеству и целям, и обладать инвестиционными свойствами (такими, как высокие доходы или легкая обращаемость на рынке), что привлекает инвесторов.

Например, в октябре 1986 г. "Ферст Бостон" – одна из крупнейших в мире инвестиционных банковских фирм – заявила о своем намерении продать на 3,2 млрд. долл. ценных бумаг, обеспеченных автомобильными займами, выпущенными "Дженерал моторс эксертэнс корпорейшн" *(GMAC).* Характерной особенностью такой операции являлась двухъярусная структура выпускаемых ценных бумаг, состоящих из комбинации кратко-, средне- и долгосрочных облигаций, каждая с различным приоритетом претензий к доходу от пакетированных автомобильных займов (обозначенных *CARS,* или сертификаты автомобильных дебиторов). Филиал "Ферст Бостон" фактически владел этими займами после продажи их *GMAC;* таким образом, инвесторы, обладающие соответствующими облигациями, не могли взыскивать ни с "Ферст Бостон", ни с *GMAC* в случае невыполнения обязательств по некоторым из этих займов. Однако *GMAC*' обещала перекупить до 5 % любых обесцененных займов [5].

Другим наглядным примером секьюритизации займов является рынок дисконтных долговых обязательств, выпускаемых слабо развитыми странами и объединенных в еврозаймы. Такие международные займы, выдаваемые, главным образом, правительствам и многонациональным компаниям, часто не оплачиваются по условиям первоначальной сделки. Более того, во многих случаях секьюритизация происходит в неблагоприятных условиях, приводящих к убыткам для банков, наиболее часто при выдаче энергетических, сельскохозяйственных ссуд и ссуд под недвижимость. В связи с этим банки видят в секьюритизации способ "очистки" своих портфелей. Имея в своих бухгалтерских книгах меньшее количество записей о рискованных и безнадежных займах, банк выглядит сильнее в финансовом отношении и может снизить свои затраты по займам. Еще более важным является то, что секьюритизация повышает ликвидность и диверсификацию портфеля займов и может быть использована для снижения процентного риска, поскольку позволяет увязывать между собой сроки платежей по банковским активам и обязательствам.

Концепция секьюритизации возникла в 1970 г., когда правительственная организация – Государственная национальная ассоциация ипотечного кредита (*GNMA,* или *Ginnie Mae)* – выдвинула программу по выпуску ценных бумаг, обеспеченных закладными под недвижимость, с использованием страхования резидентных ипотечных ссуд Федеральным управлением жилищного строительства США *{FHA-VA)* для поддержки жилищного строительства. В последнее время коммерческие закладные под недвижимость тоже стали подвергаться секьюритизации.

В США ценные бумаги, обеспеченные займами, выпускались в противовес все более растущему числу займов, таких, как коммерческие и резидентные закладные под недвижимость, займы малого бизнеса, закладные под "дома на колесах", дебиторские кредитные карточки, аренда грузовиков, автомобильные займы и аренда компьютеров. Например, в марте 1990 г. компания "Ситикорп" выбросила на рынок на 1,4 млрд. долл. ценных бумаг, обеспеченных займами по кредитным карточкам, что сделало этот рынок одним из самых быстрорастущих рынков ценных бумаг. К 1991 г. фактически было выпущено ценных бумаг, обеспеченных такими займами, на сумму 51

млрд. долл. Среди других ведущих банков, выпустивших ценные бумаги, обеспеченные кредитными карточками, – "Кемикл бэнк", "Секьюрити пасифик", "Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго" и "Бэнк оф Америка". К концу 80-х годов рынок получил новое развитие, когда банки стали помогать своим корпоративным клиентам трансформировать в ценные бумаги кредитные и арендные счета дебиторов и выпускать коммерческие бумаги, обеспеченные активами, чтобы предоставить этим клиентам дешевые и надежные источники формирования средств. Банки часто получают прибыль в виде комиссионных за помощь своим клиентам, гарантируя выпуск этих бумаг.

Секьюритизация как источник формирования средств доступна не каждому банку. Исследования последних 20 лет показывают, что минимальная сумма затрат на выпуск ценных бумаг, обеспеченных займами, должна составлять не менее 50 млн. долл. Однако более мелкие банки часто привлекают для этого инвесторов, объединяют свои займы в пакеты или выпускают обеспеченные ими ценные бумаги [5].

Ценные бумаги, обеспеченные займами, очень похожи на обычные облигации, гарантирующие фиксированную процентную ставку, выплачиваемую ежемесячно, ежеквартально и раз в полгода. Эти ценные бумаги представляют собой различные формы укрепления кредита в целях создания у покупателей уверенности в том, что эти инвестиции обладают малым риском. К таким средствам укрепления кредита могли относиться, например, кредитные письма от других финансовых учреждений, гарантирующие выплату по этим ценным бумагам. Кроме того, ценные бумаги, обеспеченные займами, могли быть разделены на группы по степени риска, так что инвесторы по своему усмотрению могли выбирать ту или иную группу риска. Другим распространенным средством укрепления кредита банком, выпускающим ценные бумаги, являлось использование резерва денежной наличности, созданного за счет превышения доходов от займов, трансформированных в ценные бумаги, над процентами, выплаченными акционерам для покрытия обязательств по займам.

Ценные бумаги, обеспеченные займами, выгодны как для инвесторов, их покупающих, так и для финансовых учреждений, их выпускающих, но при этом существует определенный риск. Неожиданно высокий удельный вес займов может привести к тому, что они могут быть не выплачены вопреки ожиданиям, вследствие чего снизятся планируемый поток прибыли, выплаты по основной сумме капитала, а также ожидаемые доходы инвесторов. Практика дает свидетельства возрастания риска неплатежа, особенно по потребительской задолженности (кредитные карточки дебиторов и ценные бумаги, обеспеченные закладной под недвижимость). К примеру, сберегательный банк "Чеви чейз" в шт. Мэриленд, выпустив ценные бумаги более чем на 450 млн. долл., столкнулся в 1991 г. со следующей проблемой: уровень неплатежей среди заемщиков по кредитным карточкам достиг 6 %, давая право инвесторам заявить, что они хотели бы досрочно получить полную выплату по своим ценным бумагам, обеспеченным займами, несмотря на их подкрепление гарантийным письмом Швейцарского кредитного банка.

Следует признать, что покупатель ценных бумаг не имеет возможности проанализировать и оценить качество многих займов (иногда исчисляемых тысячами), обеспечивающих эти бумаги. Вместо этого инвестор, финансирующий операции, обеспеченные займами, должен обращать внимание на другие факторы, такие, как репутация банка, выпускающего ценные бумаги. Фактором риска объясняется, почему большая часть займов, использовавшихся до последнего времени в секьюритизации, – это закладные под дома, гарантированные федеральными правительственными службами (такими, как *FHA-VA)* или частными гарантами. Фактически многие из этих жилищных займов были гарантированы вдвойне – заем сам по себе гарантирован и, кроме того, федеральные ипотечные службы, такие, как Государственная и Федеральная национальные ассоциации ипотечного кредита *(GNMA* и *FNMA),* гарантируют выплату основной суммы долга и начисленных процентов держателям ценных бумаг, обеспеченных такими займами.

Секьюритизация активов характеризуется риском особого рода, называемым риском досрочного платежа. Если основная часть пакетированных займов оплачена досрочно, то это может создать проблему для инвесторов, так как досрочные платежи обычно происходят при падении процентных ставок и, следовательно, инвестор будет вынужден дополнительно инвестировать эти средства на рынке с меньшими доходами.

Этот феномен особенно отчетливо проявился в 1991 г., когда процентные ставки снизились, что вынудило тысячи заемщиков перефинансировать свои закладные под дома и оплатить до срока высокопроцентные закладные, повышая риск досрочной выплаты для инвесторов, владеющих долговыми обязательствами, обеспеченными закладной под недвижимость. Некоторые продавцы ценных бумаг стремились снизить этот риск, гарантируя

покупателям, что все выплаты по кредитам и процентам будут полностью произведены в срок, даже если некоторые из займов погашены досрочно. Другие продавали ценные бумаги, обеспеченные наборами краткосрочных и среднесрочных займов, так что владельцы краткосрочных ценных бумаг были лучше защищены от риска досрочного платежа, а владельцы долгосрочных ценных бумаг получали более высокую ожидаемую прибыль, компенсирующую высокую степень риска досрочного платежа. Например, в 1991 г. автомобильная кредитная компания "Крайслер" *(CARCO)* предложила инвесторам ценные бумаги, обеспеченные двухлетними автомобильными займами, на 250 млн. долл. и пятилетние долговые обязательства на 750 млн. долл., обеспеченные более долгосрочными автомобильными займами. Долгосрочные долговые обязательства продавались под более высокие проценты, чем краткосрочные [5].

Еще один аспект, связанный с риском секьюритизации, заключается в том, что процентные ставки поднимаются до уровня ниже их рыночной стоимости, так как новые ценные бумаги, купленные сегодня, будут обладать большей прибыльностью, чем те, которые были выпущены тогда, когда процентные ставки были ниже. Инвестор, покупающий ценные бумаги у банка, может захотеть продать их, но при этой операции он, скорее всего, понесет существенные убытки, так как рыночная цена ценных бумаг снизилась. Хотя для долговых ценных бумаг в общем верно то, что когда повышаются процентные ставки, возможные убытки инвесторов обычно оказываются выше для ценных бумаг, обеспеченных займами, так как они более чувствительны к процентным изменениям, чем обычные облигации. Когда процентная ставка растет, меньшее число заемщиков будет досрочно оплачивать свои займы, так что инвестирующий в активы, обеспеченные займами, не успевает обеспечить свои средства достаточно быстро для того, чтобы извлечь выгоду из повышения процентной ставки.

Дальнейшее увлечение секьюритизацией активов стало сопровождаться ростом выдаваемых банками США так называемых рисковых кредитов (subprime mortgage). Простые ипотечные кредиты выдавались под ставку LIBOR + максимум 0,5 % годовых. Так что в последние годы ставки традиционных ипотечных займов в США достигали 5–6 %. По рисковой ипотеке они могли доходить до 15 % годовых, причем на их размер влияло лишь финансовое положение заемщика. Компании, выдававшие подобные кредиты, называли свою целевую группу потребителей сленговым акронимом NINJA, который расшифровывается как no income, no job, no assets ("нет дохода, нет работы, нет активов"). Поэтому, например, 30-летняя ипотека могла быть разбита на две неравные части: первые три года клиент платит 5 % в год, а последующие двадцать семь – 15 %.

Так, за 2001–2006 годы наблюдался настоящий бум на рынке секьюритизационных ценных бумаг. Объем секьюритизации рисковых ипотечных кредитов в 2006 году вырос до 449 млрд. долларов, то есть на 416 % по сравнению с 2001 годом. На октябрь 2007 года, по данным Credit Suisse, пришелся пик перехода рисковой ипотеки на более высокую ставку. За этот месяц рост выплат коснулся кредитов объемом около 50 млрд. долларов. Затем вплоть до сентября 2008 года "на повышение" стали ежемесячно переходить ставки по кредитам на сумму около 30 млрд. долларов. Всего за это время удорожание затронуло ипотечные займы объемом около 1 трлн. долларов, которые были предоставлены за предшествующие два-три года [6].

Для экономики РФ мировой финансовый кризис стал причиной не столько финансового, сколько экономического кризиса, охвативший, прежде всего, реальный сектор. Замедление темпов экономического роста стало наблюдаться в IV квартале 2008 года, и пока не остановлено, о чем свидетельствуют официально опубликованные показатели социально-экономического развития РФ за февраль 2009 года [8].

Опираясь на современные реалии, в том числе и приведенные в табл. 2 показатели, можно выделить следующие основные последствия мирового финансового кризиса для экономики России:

– сокращение спроса и снижение цен на углеводородное сырье, и металлы на внешних рынках;
– спад производства;
– рост безработицы;
– отток капитала;
– девальвация рубля;
– удорожание импорта;
– увеличение темпов инфляции;
– сокращение реальных доходов населения.

Финансовый кризис достиг столь угрожающей фазы, что классические неокейнсианские меры регулирования рынков, такие как изменение учетной ставки Центральными банками или различные способы увеличения ликвидности в банковской системе, уже не оказывают никакого эффекта. В условиях полной утраты контроля над ситуацией единственным спасением стала прямая или косвенная национализация банков и других финансовых компаний, примеры проведения которой нашли свое отражение в табл. 3 [1].

Таблица 2

Социально-экономические показатели РФ за февраль 2009 года

	Февраль 2009 г.	В % к		Январь-февраль 2009 г. в % к январю-февралю 2008 г.	Справочно		
		февралю 2008 г.	январю 2009 г.		февраль 2008 г. в % к		январь-февраль 2008 г. в % к январю-февралю 2007 г.
					февралю 2007 г.	январю 2008 г.	
Валовой внутренний продукт, млрд. рублей	**41540,4**[1)]	**105,6**[2)]	–	–	**108,1**[3)]	–	–
Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности[4)]	–	88,4	102,2	87,9	110,3	101,2	109,0
Индекс промышленного производства[5),6)]	–	86,8	106,4	85,4	107,5	103,0	106,0
Продукция сельского хозяйства, млрд. рублей	77,1	102,2	94,2	102,4	105,9	94,6	105,2
Грузооборот транспорта, млрд. т-км	327,6	80,9	93,9	81,8	107,2	95,9	105,3
в том числе железнодорожного транспорта	128,8	72,4	100,9	71,3	114,0	97,7	110,1
Объем услуг связи, млрд. рублей	100,6	113,5	94,3	111,1	110,9	91,8	112,7
Оборот розничной торговли, млрд. рублей	1050,1	97,6	95,7	100,3	118,0	101,1	117,2
Объем платных услуг населению, млрд. рублей	341,1	99,2	100,9	99,8	110,0	101,7	107,9
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США[7)]	30,0	59,8[8)]	57,2[9)]	–	151,2[8)]	79,1[9)]	–
в том числе: экспорт товаров	**19,7**	**57,0**	**69,0**	–	**160,4**	**89,4**	–
импорт товаров	**10,3**	**65,9**	**43,2**	–	**134,1**	**63,1**	–
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей (оценка)	439,7	85,9	123,3	85,3	126,0	121,4	124,0
Индекс потребительских цен	–	113,9	101,7	113,6	112,7	101,2	112,6
Индекс цен производителей промышленных товаров[5)]	–	94,2	102,8	92,8	126,5	100,7	125,9
Реальные располагаемые денежные доходы[10)]	–	95,3	128,8	92,8	109,0	121,4	109,5
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника[10)]:							
номинальная, рублей	17580	113,9	102,7	114,7	128,6	104,1	128,0

	Февраль 2009 г.	В % к		Январь-февраль 2009 г. в % к январю-февралю 2008 г.	Справочно		
		февралю 2008 г.	январю 2009 г.		февраль 2008 г. в % к		январь-февраль 2008 г. в % к январю-февралю 2007 г.
					февралю 2007 г.	январю 2008 г.	
реальная	–	100,1	101,0	101,0	114,1	102,9	113,7
Общая численность безработных, млн. человек	6,4	120,6	104,9	121,8	98,5	107,1	96,4
Численность официально зарегистрированных безработных, млн. человек	2,0	127,8	117,8	**119,0**	**90,2**	**101,4**	**89,7**

1) Данные за 2008 г. (оценка). 2) 2008 г. в % к 2007 году. 3) 2007 г. в % к 2006 году. 4) Исчисляется на основе данных об изменении физического объема производства продукции сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, строительства, транспорта, розничной и оптовой торговли. 5) По видам деятельности "Добыча полезных ископаемых", "Обрабатывающие производства", "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды". 6) С учетом поправки на неформальную деятельность. 7) Данные за январь 2009 г. рассчитаны Банком России в соответствии с методологией платежного баланса в ценах франко-граница страны экспортера (ФОБ). 8) Январь 2009 г. и январь 2008 г. в % к январю предыдущего года, в фактически действовавших ценах. 9) Январь 2009 г. и январь 2008 г. в % к предыдущему месяцу, в фактически действовавших ценах. 10) Предварительные данные.

Таблица 3

Примеры проведения национализации в отдельных странах мира в 2008 году

Страна	Примеры национализации
США	Сентябрь: запущен процесс национализации ипотечных агентств Fannie Mae и Freddie Mac, а также крупнейшей в мире по объему активов страховой компании AIG Октябрь: в рамках Emergency Economic Stabilization Act of 2008 (план Полсона} инициирована частичная скупка государством акций девяти крупнейших банков: Citigroup, JP Morgan Chase, Goldman Sachs Bank of New York Mellon, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Bank of America, State Street, Wells Fargo - на сумму 125 млрд. долларов. Еще 125 млрд. зарезервировано на вхождение государства в капитал множества мелких региональных банков
Великобритания	Февраль: национализирован банк Northern Rock Сентябрь: частично национализирован банк Bradford & Bingley Октябрь: государство приобретает 60 % банка Royal Bank of Scotland Н40 %6а$_н$КаНBOS-LloydsTSB
Бельгия	Сентябрь: государство приобретает 49 % акций транснациональной банковской группы Fortis
Люксембург	Сентябрь: государство покупает облигации, конвертируемые в 49 % акций люксембургского бизнеса группы Fortis
Голландия	Сентябрь: государство приобретает 49 % акций голландского бизнеса группы Fortis
Исландия	Сентябрь-октябрь: национализированы три крупнейших банка страны - Kaupthing, Landsbanki и Glitnir, активы которых превышают ВВП Исландии в 10 раз
Россия	Сентябрь: Внешэкономбанк приобрел Связь-Банк. Инвестиционный банк "КИТ Финанс" перешел под контроль РЖД и УК "АЛРОСА". Октябрь: Внешэкономбанк приобрел банк "ГЛОБЭКС", Газпромбанк купил Собинбанк

Похоже, что сегодня этот процесс, происходящий в глобальном масштабе, знаменует собой окончание цикла либерализации западных экономик, начатого усилиями президента США Рональда Рейгана и премьер-министра Великобритании Маргарет Тэтчер. На заре 1980-ых гг. их решительные действия явились ответом на упадок системы так называемого встроенного либерализма, характерного для послевоенной Америки и в еще большей степени для Западной Европы.

Встроенный либерализм характеризовался активным вмешательством западных государств в промышленную политику. Власть также определяла уровень социального благополучия граждан, создавая системы соцобеспечения – здравоохранения, образования и т.д. Цикл встроенного либерализма завершился в конце 1960-х – начале 1970-х. "Безработица и инфляция стремительно росли. Наступила глобальная фаза стагфляции, которая продлилась почти до конца 1970-ых. Фискальный кризис, разразившийся во многих странах, привел к тому, что объем налоговых сборов резко сократился, а социальные расходы возросли", – пишет известный экономист и историк Дэвид Харви в книге "Краткая история неолиберализма".

Приход к власти Рейгана и Тэтчер в корне изменил существовавшую систему: инфляцию в США удалось побороть за счет жесточайшей кредитной политики ФРС под руководством тогдашнего председателя Пола Волкера (эти меры известны ныне как шок Волкера). Некогда сильное по обе стороны Атлантики профсоюзное движение было подавлено, социальные выплаты – сокращены, а налоги резко снижены. Далее последовала приватизация госсобственности, особых масштабов достигшая в Великобритании, где государство управляло большей частью угледобывающей, сталелитейной и автомобильной промышленности.

В настоящее время одной из ключевых проблем российской экономики является поддержка реального сектора экономики, где не последнее место занимают банковские учреждения. Здесь важно найти такие формы взаимодействия государства и коммерческих банков, которые устраивали бы всех участников воспроизводственного процесса.

В этой связи нам бы хотелось вспомнить опыт поддержки экономического развития, применявшийся в ряде стран СНГ после распада СССР и перехода от плановой к рыночной экономике. Именно тогда наблюдалось равнозначное сочетание рыночных механизмов и государственного регулирования экономики.

В частности, нам хотелось бы представить здесь один из возможных механизмов распределения централизованных ресурсов государства среди приоритетных отраслей экономики.

Первым шагом должен стать выбор государством предприятий и организаций различных отраслей экономики, среди которых целесообразно распределить централизованные государственные ресурсы с конкретизацией объемов государственной поддержки.

Второй шаг должен быть связан с заключением соглашений Центрального банка РФ с коммерческими банками, клиентами которых являются претенденты на получение государственной финансовой поддержки, об адресном выделении централизованных кредитных ресурсов для последующей их передачи указанным предприятиям и организациям в пределах установленных сумм.

При этом важно, чтобы Банк России передавал централизованные кредитные ресурсы коммерческим банкам на возвратной, но бесплатной основе. Срок возврата коммерческими банками централизованных ресурсов Банку России должен устанавливаться, исходя из предполагаемого срока использования этих ресурсов соответствующими клиентами коммерческих банков. Здесь важно учесть такое условие, согласно которому коммерческий банк обязан будет вернуть централизованные ресурсы Центральному банку в установленные сроки независимо от того, вовремя ему вернут эти ресурсы его клиенты или нет. Это придаст дополнительный стимул коммерческому банку в организации жесткого контроля за целевым использованием и своевременным возвратом выделенных ресурсов его клиентами.

Третий шаг должен предполагать заключение кредитных договоров и передачу централизованных кредитных ресурсов предприятиям и организациям, определенным в перечне государственной поддержки и в заранее оговоренных объемах. В данном случае должен соблюдаться не только принцип возвратности, но и платности кредита. Учитывая, что централизованные ресурсы предоставляются коммерческому банку на бесплатной основе, он в свою очередь должен устанавливать ставку на уровне, не превышающем ставку рефинансирования, но позволяющем покрыть все свои расходы по сопровождению данной сделки. Для предприятий такая ставка окажется вполне приемлемой по сравнению с имеющимися на сегодня рыночными ставками.

Четвертый заключительный шаг должен быть связан с возвратом государству централизованных

ресурсов заемщиками через обслуживающие их коммерческие банки.

Предлагаемый механизм может, по нашему мнению, обеспечить эффективное использование государственных ресурсов, стимулировать экономический рост, вернуть банки на их изначальное место, как финансового посредника, с пьедестала главной движущей силы экономического развития, распорядителя финансовых ресурсов и получателя большей части вновь создаваемого дохода.

Таким образом, мы вновь находимся на пороге выбора между свободным рынком и государственным регулированием экономики. Какая модель будет преобладать, покажут время, глубина и последствия нынешнего кризиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Зотин А.** Back in the USSR! / РБК № 12, 2008. С. 32–36.

2. **Лужков Ю.М.** Надо уходить от монетаризма / Коммерсантъ № 28 от 17 февраля 2009 г. С. 10.

3. **Моисеев С.Р.** Денежно-кредитный энциклопедический словарь. М.: "Дело и Сервис", 2006. С. 170–177.

4. **Попов А., Сергеева М.** Бесценный мир / РБК № 12, 2007. С. 18–24.

5. **Роуз Питер С.**Банковский менеджмент. / Пер. с англ. со 2-го изд. М.: "Дело ЛТД", 1995. С. 428–433.

6. **Сергеева М., Попов А.** Америка тянет на дно. / РБК № 10, 2007. С. 20–26.

7. **Сигал Е., Попов А., Рябов С., Чеховский Н.** Маркс возвращается. / РБК № 5, 2008. С. 38–42.

8. **www.gks.ru** – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.

УДК 338.4:004

Дронов Р.В.

Коррупция в системе управления национальной экономикой

В обеспечении нормального функционирования любой экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны и т.п. выполняет определенные функции в сфере экономики: организация денежного обращения, сбор налогов, регулирование занятости и т.д. Для реализации этих функций в современных условиях любая развитая страна имеет свою систему управления экономикой. Однако в связи с высокой коррумпированностью, эффективность такой системы в Российской Федерации не значительна.

Вот уже более десяти лет борьбой с коррупцией занимается международная независимая организация "Transparency International", которая ежегодно проводит исследования коррупции в различных странах мира и на основе результатов своих исследований определяет индекс коррумпированности власти того или иного государства.

Так, например, если по состоянию на 1999 г. Россия уже имела один из самых неблагоприятных индексов коррумпированности власти – 2,4 балла, занимая 82 место в списке из 99 стран, то в 2007 году ситуация принципиально не изменилась – мы оказались на 143 месте из 180 стран, набрав 2,3 балла. За последний год индекс России ухудшился на 0,2 балла, и мы заняли 147 место.

По мнению как отечественных, так и зарубежных ученых, коррупция в России приобрела сегодня угрожающие масштабы: государственная политика диктуется частными интересами лиц находящихся рядом с властью; теневые доходы составляют значительную часть дохода чиновников; коррупционное поведение стало нормой экономической и правовой культуры; исполнительная власть активно использует "теневые" формы мобилизации доходов и стимулирования.

Данная проблема нашла свое отражение в утвержденной Указом Президента России № 1336 от 19 ноября 2002 г. "О федеральной программе "Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 гг.)": "утратили силу прежние нормы морали и идеологического воздействия, регулировавшие поведение работников органов государственной власти и управления и ставившие барьеры на пути злоупотреблений, коррупции и произвола в этих органах". Программа была продлена на период 2006–2007 гг. Дальнейшее развитие проблема противодействия коррупции нашла отражение в Указе Президента

России № от 10 марта 2009 г. № 261 "О федеральной программе "Реформирование государственной службы Российской Федерации (2009–2013)". В качестве основной цели программы обозначено "создание целостной системы государственной службы Российской Федерации посредством завершения реформирования ее видов и создания системы управления государственной службой, формирования высококвалифицированного кадрового состава государственной службы, обеспечивающего эффективность государственного управления, развитие гражданского общества и инновационной экономики". Однако, достижению поставленной цели препятствуют "проявления бюрократизма и коррупции". Поставленная в Программе цель, может быть достигнута при условии реализации следующих задач, в числе которых: "разработка и введение антикоррупционных стандартов в виде установления для государственной и муниципальной службы единой системы запретов, ограничений, обязанностей и дозволений, направленных на предупреждение коррупции, развитие механизмов выявления и разрешения конфликта интересов на государственной службе, создание системы контроля деятельности государственных служащих со стороны институтов гражданского общества, законодательное регулирование профессиональной этики государственных служащих и т.д.".

Как справедливо пишет В. Лунеев, "многие формы продажности должностных лиц при использовании рыночных отношений вышли за пределы устоявшихся представлений, должностные лица "волей" переходного периода освободились не только от общественного, партийного, но и от правового государственного контроля, их изощренное мздоимство и казнокрадство стало основной и перспективной статьей дохода на временных и неустойчивых государственных должностях, институированного порочным деловым обычаем" [1]. Таким образом, управленческий потенциал общества переориентируется коррупцией с интересов развития страны на интересы ее разворовывания, в результате коррупция в нынешних российских масштабах практически исключает возможность успешного экономического развития [2].

Проиллюстрировать сказанное можно, на наш взгляд, следующей информацией – к концу 90-х годов, с помощью коррумпированных чиновников, иностранные фирмы завладели контрольными пакетами или значительным количеством акций ряда российских предприятий военно-промышленного комплекса, в том числе АО "Электросила", АО "Калужский турбинный завод", АО "Московский вертолетный завод им. М.Л.Миля", Московский электродный завод и другие.

По оценке Регионального общественного фонда "Информатика для демократии", ежегодный ущерб от коррупционных преступлений оценивается в 36 млрд. долларов [3]. Цифра "ИНДЕМ" близка оценке, зарубежных экспертов – более 20 млрд. долларов [4].

Общественная опасность коррупции высокопоставленных чиновников чрезвычайно велика. В документах мирового сообщества – Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию (1999 г.), Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности (2000г.), подчеркивается, что коррупция подрывает эффективность всех видов правительственных решений и программ, расшатывает доверие граждан к правительству и другим конституционным органам, разрушает принцип справедливости и беспристрастности правосудия. В связи с тем, что коррупция как явление уже давно вышла за пределы национальных границ, и затрагивает сегодня все общества и экономические системы в декабре 2003 г. ООН была принята Конвенция против коррупции. Наша страна ратифицировала выше названные документы, и отечественное законодательство в этой части постепенно начинает приводиться в соответствие с международным. Так, например важный шаг был сделан 31 июля 2008 года, когда Президентом Российской Федерации был утвержден Национальный план противодействия коррупции, а уже 25 декабря 2008 г. принят федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ "О противодействии коррупции".

С нашей точки зрения реализацию коррупционных отношений в системе управления национальной экономикой следует рассматривать на трех уровнях: макро-, мезо- и микроуровень. Особую опасность для безопасности Российской Федерации, представляет коррупция на макро- и мезоуровне, поскольку, она не только подрывает демократические устои и правопорядок, но и препятствует реформированию национальной экономики. Рассмотрим данные виды коррупционных отношений.

Коррупция на макроэкономическом уровне.

Сегодня не вызывает сомнений, что в нашей стране, нет ни одной государственной структуры, свободной от коррупции как и любой из ветвей власти – законодательной, исполнительной и судебной.

Интересные, с нашей точки зрения, данные о коррупции во властных структурах приводит М.Давыдова: портфель федерального министра стоит от 10 млн. долларов; пост губернатора – от 8 млн. долларов; звание сенатора (члена СФ) – от 2 млн. долларов; кресло депутата в ГД – около 2 млн. долларов. Правительственные услуги: "вбитая" строчка в бюджет – 4% от суммы; подписание дополнительных экспортных квот – 10% от стоимости; откат за подписание госзаказа – 20% от суммы; перевод бюджетных средств – от 5% от суммы; откат за поставки на экспорт дешевого газа – 50% от разницы между рыночной и договорной стоимостью [5].

Справедливо мнение И. Богданова и А. Калинина, что практически все частные корпорации, которые продвигали своих ставленников на государственные посты и должности, возникли и укрепились на теневых, а по существу криминальных капиталах. Соответственно "продвиженцы" остаются на своих местах лишь до тех пор, пока им удается в наибольшей степени удовлетворять интересы корпораций, оказывавших им поддержку. Как только это проходит, они остаются вне игры, причем независимо от федеральной структуры и занимаемой должности. Частые смены министров, членов президентской администрации, происходившие на рубеже веков, лишний раз подтверждают это правило.

С нашей точки зрения интересны примеры коррупции высших должностных лиц зарубежных государств. Так, например Государственная прокуратура Израиля возбудила уголовное дело против премьера Э. Ольмерта в связи с подозрениями во взяточничестве и мошенничестве при продаже в 2005 году контрольного пакета акций банка "Леуми", принадлежавшего государству. В июле 2007 года, в Китае расстрелян бывший глава государственного управления по надзору за качеством продуктов и медикаментов Ч. Сяоюй. Суд установил, что он за взятки, оцениваемые в общей сложности в 832 тыс. долларов, выпускал на внутренний и внешний рынки продукцию, которая не только не соответствовала стандартам, но даже угрожала здоровью людей.

Коррупция на мезоэкономическом уровне.

Используя свою относительную независимость от Центра, региональная и местная власть стали активно вмешиваться в функционирование предприятий и распределение собственности, решая при этом не только государственные задачи, но и реализуя свои собственные корыстные интересы. Проиллюстрировать сказанное, с нашей точки зрения, можно, например, следующей информацией – Первый вице-губернатор Челябинской области В. Тимашов *проведет в колонии строгого режима десять лет, заплатит штраф в размере 750 тысяч рублей и вернет в доход государства 6 миллионов 676 тысяч рублей, полученные в качестве взяток* и лишению права занимать государственные должности сроком на три года. Кроме того, с подсудимого снят присвоенный ему чин государственного советника 1-го класса.

Сегодня мы видим, как в регионах стремительно расширяются деловые связи российских преступных кругов, происходит укрепление их позиций в экономической сфере и во властных структурах. Так, например, в 1997 г. мэром Нижнего Новгорода был избран связанный с криминальными кругами имевший судимость предприниматель А. Климентьев. На выборах мэра Екатеринбурга в 2003 г. принимал активное участие лидер общественно-политического союза "Уралмаш", он же лидер организованной преступной группы – А.Хабаров.

Разумеется, мы не утверждаем, что все региональная элита поражена коррупцией, однако, многие из региональных лидеров в той или иной степени связаны с бизнесом и имеют в нем собственные интересы. Это подтвердил и Генеральный прокурор Российской Федерации на совещании прокурорских работников 11–12 января 2002 г., заявив, что региональные властные элиты тесно связаны с представителями финансово-хозяйственных структур, в том числе сформировавшихся и существующих на криминальных капиталах. Однако, уже сегодня, по мнению Генерального прокурора Российской Федерации, коррумпированными являются 85% российских чиновников.

Мы присоединяемся к мнению С. Максимова [6], С. Проява [7] и др., что основными формами коррупционного поведения российского управленческого аппарата, независимо от иерархического уровня, являются следующие: работа по совместительству в коммерческих структурах; организация коммерческих структур должностными лицами, использующими при этом свой статус; незаконная передача коммерческим организациям финансов и кредитов, предназначенных для общегосударственных нужд; использование не предусмотренных правовыми актами преимуществ в получении кредитов, ссуд, приобретении ценных бумаг, недвижимости и иного имущества и пр.

Однако в последнее время, все чаще можно наблюдать такое "классическое" проявление коррупции, как предоставление высокопоставленных

должностей в частных фирмах вышедшим в отставку государственным чиновникам, с которыми данные фирмы имели дело. Проиллюстрируем сказанное следующей информацией из журнала "Forbes". Активный работник "правительства реформ" Е.Гайдара, в прошлом – первый заместитель министра иностранных дел РСФСР, а потом глава Министерства внешних экономических связей Российской Федерации П. Авен оставив государственную службу ушел в бизнес. Первым местом работы в негосударственном секторе экономики стал пост советника президента АО "ЛогоВАЗ" Б.Березовского (29 место в "золотом" списке 2009 года, состояние 1 млрд. доллров). В 2009 году в "золотом" списке "Forbes" П.Авен занял 20 место (29 место в списке 2008 года). Его состояние оценивается в 2 млрд. долларов (5,5 млрд. долларов – в списке 2008 года). Источник: финансовый бизнес, нефть, телекоммуникации. Сегодня экс-реформатор является президентом "Альфа-банка" [8].

На наш взгляд, серьезным шагом на пути совершенствования государственной политики по противодействию коррупции в федеральных органах государственной власти, органах госвласти субъектов Российской Федерации и органах местного самоуправления, создания благоприятных условий для развития экономики страны и т.д., стал подписанный Президентом России 24 ноября 2003 г. Указ № 1384 "О Совете при Президенте Российской Федерации по борьбе с коррупцией".

Согласно Положению, при Совете создаются Комиссия по противодействию коррупции и Комиссия по разрешению конфликта интересов (пункт 3). Основным направлением работы Комиссии по противодействию коррупции является подготовка предложений по предупреждению и пресечению коррупции в федеральных органах государственной власти, органах государственной власти субъектов Российской Федерации и органах местного самоуправления (пункт 11). Деятельность Комиссии по разрешению конфликта интересов направлена на рассмотрение вопросов связанных с урегулированием ситуаций, когда личная заинтересованность ответственных государственных служащих влияет или может повлиять на объективное исполнение ими своих обязанностей (пункт 16).

Таким образом, принятое Положение позволяет членам Совета заниматься: во-первых, постоянной и системной антикоррупционной экспертизой законодательства; во-вторых, анализом деятельности органов власти всех уровней; в-третьих, оздоровлением госаппарата, и наконец, самостоятельно разработать эффективные формы общественного контроля над деятельностью госаппарата.

В пункте 5 Положения о Совете отмечены следующие функции Совета: ежегодно заслушивать доклад Генерального прокурора Российской Федерации о состоянии дел в сфере борьбы с коррупцией; ежегодно представлять доклад Президенту Российской Федерации о результатах своей работы и пр.

На наш взгляд, коррупционная угроза в Российской Федерации, сегодня достигла таких масштабов, что выше названные функции Совета не отвечают современному положению дел. Так, доклады Генерального прокурора Российской Федерации о состоянии дел в сфере борьбы с коррупцией, с нашей точки зрения должны носить не ежегодный (п. 5 Положения о Совете), а ежеквартальный характер, кроме того, необходимо ежеквартально заслушивать отчет руководителя Следственного комитета при генпрокуратуре РФ о ходе расследования наиболее крупных коррупционных дел. Кроме того, в Положении, следует отразить необходимость регулярных отчетов руководителей отечественных силовых ведомств (Федеральная служба безопасности, Министерство внутренних дел и др.), в компетенцию которых входит борьба с коррупцией. На помощь государственным структурам, отвечающим за противодействие коррупционной угрозе необходимо активно привлекать негосударственные организации. Например, достаточно давно изучением проблемы коррупции занимаются сотрудники Регионального общественного фонда "Информатика для демократии", специалисты Центра по изучению нелегальной экономической деятельности при Российском Государственном гуманитарном университете, представители международной некоммерческой организации, осуществляющей борьбу с коррупцией во всем мире – "Transparency International" и др. Опыт вышеназванных организаций в сфере изучения и устранения причин и условий, порождающих коррупцию, по нашему мнению, будет полезен в разработке и реализации государственной стратегии нейтрализации данного социально опасного явления. Важной составной частью этой стратегии должна быть ликвидация так называемых административных барьеров в экономике. На федеральном уровне уже приступили к реализации таких мер.

12 мая 2008 года Президент России Д. Медведев, в целях формирования эффективной системы и структуры федеральных органов исполнительной власти, подписал Указ № 724 "Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти", в соответствии с которым в рамках осуществления нынешнего этапа административной реформы в стране, функционирует восемнадцать министерств и проходит сокращение штатной численности чиновников. К примеру, Совет Федерации проводит сокращение на 5 процентов численности своего аппарата, в органах власти Смоленской области сокращено 400 штатных единиц и т.д.

Подобные шаги, на наш взгляд, позволяют создать благоприятные условия для реформирования и гармоничного развития национального хозяйства. Но в то же время есть основания и для тревоги – как показывает практика – любое сокращение бюрократического аппарата неизбежно приводит к его росту. Так, например реформы победившей демократии в России привели к тому, что уже во второй половине 90-х годов численность административного аппарата в стране превысила число чиновников всего Советского Союза. По статистическим данным, в 2008 году в сравнении с 1994 годом численность работников органов государственной власти и местного самоуправления возросла на 61% – с 1004,4 до 1623,9 тыс. чел. [9]

Следует подчеркнуть, что успехи, достигнутые в последнее десятилетие руководством страны на пути реформ национального хозяйства и в области антикоррупционной политики, с нашей точки зрения, нашли свое подтверждение на выборах Президента Российской Федерации в 2004 и 2008 году. Так, в президентских выборах 2004 года приняло участие 64,39% избирателей, зарегистрированный кандидат В.Путин получил 71,31% принявших участие в голосовании избирателей, а на выборах 2008 года, зарегистрированный кандидат Д. Медведев – 70,28% [10].

Но, несмотря на достигнутые результаты – рост числа возбужденных уголовных дел, огромное внимание к проблеме коррупции со стороны средств массовой информации, – в силу высокой латентности данного вида преступлений, значительная часть населения постоянно ощущает на себе криминальное давление коррупционеров, что подтверждают и проводимые социологические опросы – около 80% населения и свыше 90% предпринимателей, так или иначе, участвуют в коррупционных схемах [11].

Кроме того, 21 ноября 2008 г. Всероссийский центр изучения общественного мнения представил данные о том, какие из задач, озвученных президентом Д.Медведевым в послании, кажутся россиянам наиболее важными и первостепенными и как наши сограждане оценивают их реальное выполнение на практике. Самыми важными из задач россияне признали решительную борьбу с коррупцией (59%) и преодоление мирового кризиса (56%) [12].

На наш взгляд, очевидно, что коррупционные отношения пронизывающие сегодня, всю структуру управления национальной экономикой, затрагивают интересы практически всего населения.

Прежде всего, это выражается в том, что граждане вынуждены переплачивать за большинство товаров и услуг, из-за взяток, которые платит бизнес чиновникам-коррупционерам, автоматически включаемым в себестоимость, а значит и в цену продукции. В результате же сокрытия субъектами такого бизнеса доходов от налогообложения значительно сокращаются бюджетные поступления, а соответственно и возможности государства в повышении своим гражданам пенсий, пособий, стипендий, бюджетных зарплат до размеров, обеспечивающих достойное существование. Так же, следует отметить, что коррупция, как болезнь политической власти, способствует ее перерождению из субъекта, выражающего единый общенациональный интерес, в тайного защитника интересов узкого круга лиц – представителей финансово-промышленных групп, банков и т.д., поскольку именно в их интересах осуществляется перераспределение собственности, капиталов и экономических благ и/или прав на них.

Таким образом, рассмотрев в статье коррупцию в системе управления национальной экономикой, можно сделать вывод, что функции государственного управления, которые должны быть исключены из рыночного оборота, утрачивают характер общественных благ и их превращаются коррупционерами в категорию товарно-денежных отношений. Следовательно, коррупция, являясь главным фактором сдерживания рыночных реформ, превратилась сегодня в основную угрозу национальной безопасности России, и промедление в борьбе с этим опасным явлением может привести к необратимым последствиям для российского государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лунеев В.В.** Коррупция, учетная и фактическая // Государство и право. 1996. № 8. С. 83–84.

2. **Делягин М., Шахрай С.** Коррупция в системе государственного управления России: значение, причины и механизмы искоренения // Стратегия для России: повестка дня для Президента. 2000. М., 2000. С. 173.

3. Российская газета. 2.03.2004.

4. Газета. 24.09.2008.

5. **Давыдова М.** Чтоб я так брал // Компания. № 399. 30.01.2006.

6. **Максимов С.В.** Коррупция. Закон. Ответственность. М.: ЗАО"ЮрИнфоР", 2008. С. 23–24;

7. **Проява С.М.** Экономизация коррупции. Механизм противодействия. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. С.32–33 и др.

8. Forbes. Май 2008. Там же. Май 2009.

9. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб. / Росстат. М.: 2008. С. 46.

10. Российская газета. 8.03.2008.

11. Российская газета. 21.03.2007.

12. Пресс выпуск ВЦИОМ. № 1099. 21.11.2008.

УДК 332.1

Крюкова Е.В.

Место и роль свободных экономических зон в национальной хозяйственной системе

В мировой практике свободные экономические зоны используются как развитыми, так и развивающимися странами для решения широкого комплекса социально-экономических проблем.

Опыт зонирования в национальных хозяйственных системах зарубежных стран позволил выявить характерную тенденцию: решение государства по созданию СЭЗ, как правило, проводится в рамках государственной социально-экономической политики и единой экономической стратегии с целью эффективного развития национальной хозяйственной системы и решения социальных проблем, стоящих перед страной [1].

Накопленный к настоящему времени отечественный опыт зонирования характеризуется тем, что на каждом этапе организации СЭЗ, государство преследовало различные цели их создания. Основная цель создания зон с особым правовым режимом – активизация международной торговли и привлечение инвестиций путем освобождения товаров, помещаемых в данные зоны, от импортных таможенных пошлин и налогов.

Идея создания свободных экономических зон в России трансформировалась на основе менее амбициозной и более реалистичной концепции. Следуя мировому опыту, в качестве потенциальных СЭЗ стали рассматриваться, как правило, компактные территории, имеющие особо благоприятное геоэкономическое положение, конкурентные преимущества и другие предпосылки для формирования полюсов роста на стыках внешнего и внутреннего рынков. Такая позиция обосновывалась необходимостью более реалистичного подхода к масштабности зональных проектов.

Что же представляют собой СЭЗ? В чем актуальность и новизна СЭЗ в условиях современной Российской экономике, которые могут служить ускорению реализации национальных проектов? и Почему Свободные экономические зоны являются источником мировых и национальных финансовых ресурсов?

Свободные экономические зоны (СЭЗ) в современных условиях являются неотъемлемой частью международных экономических отношений. Они стимулируют экономический рост, активизируют международный товарооборот, мобилизуют инвестиции, способствуют углублению интеграционных экономических процессов и тем самым являются источником финансовых ресурсов. Основная идея ФЗ "Об ОЭЗ" заключается в создании благоприятных условий для развития экономического и научного потенциала страны, привлечения инвестиций в ее экономику.

Российские свободные экономические зоны "стали жертвой", в результате которых, внешнеэкономический эксперимент перекрыл совокупные размеры двухсот с лишним свободных экономических зон мира вместе взятых.

Никакие льготы во внешнеэкономической деятельности и налогообложении не могут привести

к процветанию территорий, площадью в сотни тысяч квадратных километров. Очевидно, что предполагаемые льготы таким территориям неизбежно должны были сократить доходы союзного и республиканского бюджетов и валютных фондов. Не могло быть и речи о реальном распространении особого внешнеэкономического и таможенного режимов на целые края и области. С самого начала было ясно, что речь идет о предвыборных обещаниях и что в таком виде зоны функционировать вряд ли способны [2].

Таким образом, с моей точки зрения отсутствие комплексного государственного подхода к созданию и функционированию свободных экономических зон, неразвитое законодательство, регулирующее экономические отношения, неизбежно ведут к стихийности в их образовании, к утрате государством руководящей роли столь сложного экономического института, как свободные экономические зоны. Без этого, как доказывает мировой опыт, добиться сколько-нибудь значительных положительных результатов вряд ли возможно.

Однако, я считаю, что проблемы и просчеты, связанные с созданием свободных экономических зон в РФ, не позволяют говорить о том, что сама идея не приемлема для России. Нынешняя ситуация, сложившаяся с российскими СЭЗ, а также проблемы управления процессом формирования и развития зон, наглядно доказали, что требуется как серьезный пересмотр концептуальных основ и стратегий развития отечественных СЭЗ, так и проведение политики зонирования в стране.

С одной стороны, создание на определенной территории свободной экономической зоны и соответствующее предоставление в границах этой территории разного рода льгот ставит российские субъекты Федерации в неравные условия. С другой стороны, это не является препятствием для создания зоны, поскольку в любой стране региональная экономическая политика центральных властей построена на предоставлении тех или иных льгот отдельным территориям. Но для того, чтобы создание свободной экономической зоны не создавало проблем во взаимоотношениях Федерации и регионов, необходимо рассматривать СЭЗ как инструмент региональной политики и выбирать территории – получатели льгот, основываясь на максимально четких и жестких критериях [3].

Одним из инструментов государственного регулирования сегодня выступают особые экономические зоны, которые создаются для реализации так называемых “прорывных проектов” в приоритетных сферах экономики.

Кроме того, ограниченный размер ресурсов в условиях экономического кризиса на сегодняшний день, обусловливает разработку приоритетных инвестиционных программ, для реализации которых целесообразно выбрать территории, имеющие для этого наиболее благоприятную инфраструктуру и геоэкономические факторы, что обеспечит ускоренное их развитие и достижение необходимых результатов. За счет концентрации средств, материальных, кадровых, научно-технических и, в первую очередь и обязательно, инновационных ресурсов, СЭЗ способны играть роль центров (точек) роста, которые в дальнейшем инициируют активизацию экономики страны в целом.

Создание свободных экономических зон является также одним из элементов перенесения рычагов управления хозяйственными процессами с макроэкономического на региональный уровень, с усилением элементов самоуправления. СЭЗ представляют собой одну из форм обеспечения эффективности территориально-хозяйственной организации экономики.

Таким образом, российские ОЭЗ в целом способствуют привлечению дополнительных финансовых ресурсов в страну в виде прибыли от производственной и иной деятельности, иностранных и отечественных инвестиций, необходимых для развития экономики нашей страны и реализации ее национальных проектов.

Актуальной остается проблема отсутствия четко сформулированных целей создания свободных экономических зон, не противоречащих интересам регионов. Так как многие видят, как правило, в таких зонах лишь одну сиюминутную привлекательную сторону – перспективу получения льгот по полному или частичному освобождению от налогов. Также многие полагают, что свободные экономические зоны помогут избавиться от проблем, которые решить без их создания ни в состоянии: плохого состояния инфраструктуры, развала производства, безработицы, тяжелой социальной обстановки. При этом не задумываясь о том, кто же тогда в такую свободную зону придет со своим капиталом?

Между тем, как было отмечено выше, система предоставляемых свободной зоне льгот должна служить инструментом реализации имеющихся сравнительных преимуществ данного региона, а не механизмом компенсации имеющихся недостатков или отсутствующих здесь факторов развития. Что касается российских зон, то они на данном этапе могут привлечь иностранных инвесторов не широтой фискальных льгот и даже не дешевизной

рабочей силы, но скорее всего перспективой освоения обширного отечественного рынка. Именно это должно быть поставлено в центр конкретных зональных проектов.

Претендентам на создание свободных экономических зон не стоит стремиться взять под свою юрисдикцию как можно больше территории, так как необходимо понимать, что чем ее больше, тем хуже для предпринимательского успеха зоны. Проблема разумного ограничения начальных вложений на обустройство свободной зоны особенно актуально, учитывая острейшую нехватку инвестиционных средств.

Важно подчеркнуть, что решение вопросов создания свободных экономических зон с целью обеспечения эффективного функционирования экономики региона должно носить комплексный подход. Необходимо соблюдать принцип эффективности функционирования зоны и реализации поставленных целей создания свободной экономической зоны, чтобы они не стали пунктами "перевалки" контрабандного товара и центрами криминала.

Важная цель организации свободных зон – это стимулирование экономики региона или конкретной отрасли производства. Однако, в истории создания свободных зон присутствует такая цель, как использование свободных зон в качестве регионального метода модернизации экономики в условиях ее перехода от административных принципов функционирования к рыночным.

Оценивая влияние создания свободной зоны на развитие региональной экономики необходимо учитывать наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества. Весь набор применяемых льгот должен служить инструментом реализации определенных преимуществ региона, а не средством возмещения отсутствующих факторов развития. Важно иметь в виду, что не налоговые льготы являются решающим стимулом привлечения инвестиций. При современных масштабах распространения свободных экономических зон более важными факторами в этом отношении являются инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, простота административных процедур. Одним из определяющих моментов остается политическая стабильность в стране размещения свободной экономической зоны.

Положительное влияние СЭЗ на экономику страны в целом возникает, как правило, тогда, когда количество и размеры зон достигают определенной критической массы, а национальная экономика и национальное законодательство – определенной стабильности. Если правовая и хозяйственная системы неустойчивы, характер влияния СЭЗ может быть разнонаправленным.

Но, кроме положительного эффекта существуют и негативные последствия деятельности СЭЗ (или с ОЭЗ в России). Прежде всего, они связаны с бегством капитала и использованием СЭЗ для отмывания денег.

Бегство капитала свидетельствует о критическом уровне проблем в национальной экономике, низкой эффективности или бесперспективности внутреннего инвестирования. Оно ведёт к обеднению национальной экономики, снижению возможных инвестиций и, таким образом, к дальнейшему ухудшению экономических перспектив развития.

Фактор происхождения капитала чрезвычайно важен, поскольку даже термин "отмывание денег" сформировался в процессе борьбы с капиталом, происхождение которого носит криминальный характер.

Специальная международная рабочая группа по борьбе с отмыванием денег (FATF) формулирует четыре типичные стадии этого процесса:

Первая стадия – начальное преступление по получению незаконных доходов, подлежащих "отмыванию": наркотики, сомнительные финансовые операции, рэкет. Нарушение валютного и налогового законодательства при таких формах доходов неизбежно.

В России скрытие легальных доходов предприятия от налогообложения – главное исходное нарушение. Важный момент в наших условиях – перевод средств из собственности компании в дочернее предприятие или в оффшорную зону. За рубежом владельцы компании считали бы это кражей и преследовались по закону. Вся мировая система законов построена на контроле собственника над менеджером. Однако в России собственники и менеджеры часто не делают больших различий между кассой предприятия и собственной, так что борьба с этим злом самими собственниками не ведется.

Вторая стадия – перевод средств в легальную финансовую (по преимуществу страховую или банковскую) систему.

На данной стадии с этим капиталом в основном и борются. Перевод средств в финансовую систему происходит за границей (в том числе в СЭЗ) с нарушением валютного законодательства.

Третья стадия – быстрая переброска средств со счета на счет через подставные компании по всему миру.

В российском случае этот вопрос часто решается с помощью переброски средств за рубеж.

Наконец, последняя, *четвертая стадия* – реинвестирование в легальный бизнес "отмытых" средств.

Для их изъятия по суду нужно по каждой отдельно вывезенной сумме доказать, что она не является платой за обычный товарный экспорт. По каждому элементу собственности на Западе нужно предъявить серьезные доказательства криминального происхождения средств. Затраты времени и стоимости судебного процесса исключают быстрые существенные результаты.

Необходимо подчеркнуть, что бежать может капитал не только криминального происхождения, но и легального. Любая операция нелегального перевода капитала за рубеж является противозаконной, но источник капитала внутри национальной экономики сам по себе может быть абсолютно законным. Например, легально полученная прибыль, уводимая от налогов через бегство капитала за рубеж, становится частью правонарушения только после успешного нелегального вывоза из страны. И, напротив, вывозимые за рубеж доходы от торговли наркотиками и т.п. являются преступными уже по своему происхождению.

В российских условиях главным источником нелегального вывоза служит некриминальный по существу капитал, изъятый из национального использования. Именно поэтому вывоз капитала из России длительное время являлся недорогим источником финансирования мировой экономики.

Негативных последствий, связанных с бегством капитала и отмыванием денег, можно избежать через установление дополнительных "правил игры" – частичное государственное регулирование и государственный контроль в СЭЗ (например, за составом "игроков", их репутацией на рынке, за их деятельностью).

Обобщая все вышеизложенное, необходимо отметить следующее. Каждое экономическое явление, экономический механизм имеет и положительные и отрицательные последствия, имеет своих сторонников и противников. Несмотря ни на что, СЭЗ – это неотъемлемый механизм рынка, необходимый для аккумуляции и перераспределения мирового финансового капитала, а в рамках национальной экономики еще и важный дополнительный источник финансирования национальных проектов.

Точка зрения автора в этом вопросе такова: Свободная экономическая зона нужна в том случае, если необходимо помочь депрессивному региону, когда нет иных средств, чтобы заставить работать экономику в регионе. Экономические зоны нужны, путем принятия отдельного федерального закона по каждой экономической зоне. Все пункты этого механизма должны быть оговорены в законе, каждая копейка, пущенная в оборот, подотчетна. В принципе государство должно в целом создавать благоприятные условия – как экономические, так и социальные — для всех перспективных видов производства во всех регионах страны.

Создание свободных зон определяет эффективное функционирование экономических процессов, что обеспечивает рост объема экспорта, повышение уровня занятости, проведение промышленной модернизации и ускоренное усвоение новых технологий. Эти достижения и обусловили тот интерес, который проявляют многие страны к созданию на своей территории свободной экономической зоны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Шеховцов А., Шестакова М., Громов А.** Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России // Вопросы экономики. М., 2001. № 10. С. 104–115.

2. **Кузьменко В.П., Кузнецова Л.И.** Свободные экономические зоны: мифы и реальность // Экономика предприятия, 1999. № 2–3. С. 24–34.

3. **Кузнецова О.В.** О некоторых проблемах федерального регулирования экономического развития регионов России // Федерализм, 2002. № 4.

УДК 657.92:621

Абрамов Д.В., Соколов Ю.А.

Риски проектного финансирования в России

При реализации инвестиционного проекта, на начальном этапе важным вопросом является определение способа его финансирования. В условиях кризиса одним из наиболее актуальных способов является проектное финансирование, с выявлением и эффективным распределением рисков между всеми участниками проекта.

Поэтому необходима четкая систематизация рисков по видам, а также исследование и применение методов управления рисками проектного финансирования в России.

Прежде всего, эти действия необходимы для принятия решения о начале реализации инвестиционного проекта основными участниками (спонсорами/инициаторами и кредиторами) и преодоления неблагоприятных ситуаций.

Отметим, что проектное финансирование представляет собой способ организации финансирования инвестиционного проекта, при котором создается новая, юридически обособленная проектная компания, реализуется многосторонняя и многосвязная система распределения рисков между различными участниками проекта, а будущие денежные потоки, генерируемые такой компанией, являются основным обеспечением для обслуживания и возврата привлеченных ею средств.

Выделим следующие виды проектного финансирования в зависимости от регресса к заемщику. Под регрессом понимают обратное требование о возмещении предоставленной суммы денежных средств, предъявляемое одним юридическим лицом другому обязанному лицу[1].

1. Финансирование с полным регрессом на заемщика – наличие определенных гарантий или требование определенной формы ограничений ответственности кредиторов проекта. Риски проекта в основном несет заемщик, зато при этом "цена" займа относительно невысока и позволяет быстро получить финансовые средства для реализации проекта. Финансирование с полным регрессом на заемщика используется для малоприбыльных и некоммерческих проектов.

2. Финансирование без права регресса на заемщика – кредитор при этом не имеет никаких гарантий от заемщика и принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта. При этом стоимость финансирования достаточно высока для заемщика, так как кредитор надеется получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска. Таким образом, финансируются проекты, имеющие высокую прибыльность.

3. Финансирование с ограниченным правом регресса. Данные вид проектного финансирования предусматривает распределение всех рисков проекта между его участниками, так, чтобы каждый участник брал на себя зависящие от него риски. В этом случае все участники принимают на себя конкретные коммерческие обязательства и цена финансирования умеренна. При этом все участники проекта заинтересованы в эффективной реализации проекта, поскольку их прибыль зависит от их деятельности [3]. Данный вид финансирования наиболее распространен и используется в России.

При проведении исследования мы определили, что риски проектного финансирования в сфере строительства объектов недвижимости могут быть подразделены на четыре группы:

1-я группа: Коммерческие риски (также известные как проектные риски) – это риски, которые присущи самому проекту или рынку (рис. 1).

При этом в рамках проектного финансирования, коммерческие риски, мы можем распределить по следующим стадиям:

1. Прединвестиционная стадия (разработка концепции проекта, проектирование, подготовка к строительству).

2. Инвестиционная стадия (строительство, ввод в эксплуатацию).

3. Эксплуатационная стадия.

На прединвестиционной стадии проекта необходимо проведение детального анализа рисков. После этого риски должны быть распределены между теми участников проекта, которые наиболее квалифицированно проведут их оценку и наиболее эффективно могут управлять риском, а в процессе реализации проекта приведут к его ослаблению.

При этом, в качестве основных, отметим анализ реализуемости проекта и проверку "Due diligence".

Анализ реализуемости проекта – это полезный инструмент для описания проекта, целей его спонсоров, его чувствительности к различным рискам, связанным со строительством, вводом в эксплуатацию и операционными рисками.

Рис. 1. Распределение коммерческих рисков по стадиям реализации инвестиционного проекта в сфере строительства объектов недвижимости

Процедура “Due diligence” в рамках проектного финансирования также является важным процессом идентификации рисков.

Она включает юридические, технические, финансовые аспекты, а также аспекты охраны окружающей среды и нацелена на выявление событий, которые могут привести к полному или частичному провалу проекта [4].

Хотя может показаться, что в проведении процедуры “Due diligence” участников договорных отношений и оценке риска в первую очередь заинтересованы кредиторы и инвесторы, совершенно очевидно, что если спонсоры не сделают то же на первом этапе своей работы, то они будут не в состоянии реализовать финансово значимый проект.

Обозначим, что анализ рисков проектного финансирования основывается:

• на процессе независимого контроля, который обеспечивает достоверность всей информации;

• на определении рисков, основанном на процедуре тщательной проверки деятельности всех участников договорных отношений;

• на распределении рисков (для увеличения возможностей) среди соответствующих участников проекта на основании статей проектных договоров;

• в определении размера и учете приемлемости остаточных рисков проектной компании и, следовательно, ее кредиторов.

Системно проведенный анализ рисков и правильный их расчет должен дать кредиторам и инвесторам уверенность в надежности вложенных средств.

На инвестиционной стадии основными являются риски завершения работ и риски окружающей среды. А на стадии эксплуатации мы можем выделить: операционные риски; риски, связанные с выручкой; риски поставщиков энергии и ресурсов; договорное несоответствие, а также обращение за помощью к спонсорам.

На основании вышеизложенного определим основные методы управления проектными рисками (табл. 1).

При проведении исследования выявили, что всем трем стадиям реализации проекта присущи как общие, так и специфические виды рисков. Так, на всех стадиях осуществления проекта присутствуют макроэкономические риски, политические риски и форс-мажорные обстоятельства (рис. 2).

Рис. 2. Риски, которые присутствуют на всех стадиях реализации проекта

Таблица 1

Методы управления коммерческими (проектными) рисками

Метод	Содержание метода
1. Распределение рисков	Распределение риском между всеми участниками проекта
2. Резервирование средств	Резервирование дополнительных финансовых средств на покрытие непредвиденных расходов
3. Снижение рисков финансирования	Увеличение запаса прочности проекта путем создание резервных фондов, изыскания резервных источников финансирования
4. Уклонение от риска	Отказ от проекта или его радикальная переделка
5. Предотвращение или контролирование риска	Принятие организационных, технических, технологических, управленческих и других мер, которые снижают вероятность проявления риска и (или) величину ущерба в случае его проявления
6. Поглощение риска	Перераспределение ущерба в случае реализации риска между участниками проекта
7. Страхование риска	Передача риска страховой компании

2-я группа рисков – Макроэкономические риски (также известные как финансовые риски) относятся к внешним экономическим воздействиям, которые оказывают непрямое влияние на объект (например, инфляция, процентная ставка и т.п.).

3-я группа – Политических рисков (также известные как страновые риски) – связаны с результатами деятельности правительства или политическими форс-мажорными обстоятельствами, такими как война или гражданское неповиновение.

4-я группа – Форс-мажорные обстоятельства.

Макроэкономические риски фиксируются на первоначальной стадии реализации проекта, при этом для их минимизации применяют страхование и четкие закрепления условий в договорных отношениях.

Страхование компенсирует проектной компании непредсказуемые убытки при форс-мажорных обстоятельствах, и поэтому возможно предположить, что проектная компания и ее кредиторы

не несут риск, связанный с форс-мажорными обстоятельствами. Однако может существовать разница между размером страхового возмещения и вероятными убытками при наступлении форс-мажорного обстоятельства [2].

Управление политическим риском наиболее целесообразно возложить на государственные органы, вовлекая их в проект.

При описании идеальной ситуации, когда принимается решение о финансировании инвестиционного проекта спонсорами и кредиторами, производится совместная первоначальная оценка и распределение рисков.

Проведенный анализ реализации проектов в России в условиях кризиса показывает следующее: кредиторы (исполняющие одну из функций – предоставление заемного капитала проектного финансирования) принимают решение о начале инвестирования в строительство объектов недвижимости, только после соблюдений следующих условий:

1. Проведены маркетинговые исследования рынка недвижимости.

2. Разработана будущая концепция объекта.

3. Проведено бизнес-планирование с первоначальной оценкой рисков.

4. Земельный участок под строительство находится в собственности проектной компании или долгосрочной аренде.

5. Разработан полный пакет проектно-сметной документации.

6. Получены все необходимые разрешения и технические условия.

7. Завершен нулевой цикл строительства (вложения спонсора/инициатора проекта составляют не менее 20%).

При этом необходимо отметить, что в начале 2008 года проект считался привлекательным для инвесторов в том случае, если сумма всех средств, вложенных в его реализацию спонсором/инициатором, составляла не менее 30% от общего объема необходимого финансирования.

Однако, в силу влияния кризиса, для принятия решения об организации проектного финансирования, рассматриваются только те проекты, в которых доля собственных средств составляет не менее 50%.

Поэтому на данный период все риски на прединвестиционной и начальной инвестиционной стадии реализации проекта берет на себя спонсор/инициатор проекта.

При определении кредитора проекта происходит дополнительное совместное распределение рисков.

Таким образом, профессиональный анализ, грамотное определение и распределение рисков между всеми участниками проекта, а также эффективное управление рисками является одним из основных принципов при организации проектного финансирования и играет существенную роль в успешной реализации инвестиционного проекта в сфере строительства объектов недвижимости в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бочаров В.В., Леонтьев В.Е.** Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004. 592 с.

2. **Йескомб Э.Р.** Принципы проектного финансирования // Э.Р. Йескомб / Пер. с англ. И.В. Васильевской, под общ. ред. Д.А. Рябых. Москва: Вершина, 2008. 488 с.

3. Управление проектами: Учебное пособие / Под общ. ред. И.И. Мазура. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2004. 664 с.

4. **Файт Э.** Введение в проектное финансирование. М.: Интелбук, 2008. 208 с.

УДК 65.011.56

Кретов М.Г.

Принципы и механизмы автоматизированного проектирования сложных технико-экономических систем

Широкое внедрение компьютеризации в условиях научно-технического прогресса обеспечивает рост производительности труда в различных областях общественного производства. Главное внимание при этом обращается на те области, где рост производительности труда до применения ЭВМ проходил крайне медленно. Это, в первую очередь, области, связанные с приложением ум-

ственного труда человека, т.е. управление производством, проектирование и исследование объектов и процессов. Если производительность труда в сфере производства с начала XX века возросла в сотни раз, то в области проектирования только в 1,5–2 раза. Это обусловливает большие сроки проектирования новых объектов, что не отвечает потребностям развития экономики.

Существующие традиционные методы проектирования хороши на уровне разработки отдельных процессов, агрегатов и типовых машин, когда есть основа для сравнения и число альтернатив ограничено. При создании сложных технических систем необходимы новые автоматизированные методы проектирования, позволяющие проанализировать и оценить большое число возможных вариантов с учетом не только технических, но и социально-экономических факторов. Наиболее впечатляющие результаты в этом направлении получены при переходе от автоматизации отдельных этапов проектирования к системам автоматизированного проектирования (САПР).

При неавтоматизированном проектировании результаты во многом определяются инженерной подготовкой проектировщиков, их производственным опытом, профессиональной интуицией и другими факторами. Автоматизированное проектирование позволяет значительно сократить субъективизм при принятии решений, повысить точность расчетов, выбрать наилучшие варианты для реализации на основе строгого математического анализа всех или большинства вариантов проекта с оценкой технических, технологических и экономических характеристик строительства и эксплуатации проектируемого объекта, значительно повысить качество документации, существенно сократить сроки проектирования и передачи документации заказчику. Автоматизация проектирования способствует более полному использованию стандартных решений при разработке АЭС.

По мере совершенствования ЭВМ акцент в использовании вычислительной техники постепенно смещался от факта применения ЭВМ в качестве электронного кульмана в сторону более эффективного и производительного использования ЭВМ в системах с режимом “ЭВМ-человек”.

С появлением вычислительной техники новых поколений и совершенствованием методов ее использования пришел новый системный подход к организации процесса проектирования на ЭВМ, заключающийся в создании крупных программных комплексов в виде пакетов программ (ПП) и САПР, ориентированных на определенный класс задач. Такие комплексы строятся по модульному принципу с универсальными информационными и управляющими связями между модулями, при решении задач данного класса используются единые информационные массивы, организованные в банки данных.

Создание САПР технических систем связано не только с возможностями вычислительной техники, но и с глубиной наших знаний в области теории проектирования, технологии производства объектов проектирования, современных математических методов, применение которых помогает принимать рациональные и оптимальные решения. Эффективными могут быть только те САПР, объекты исследования которых имеют серьезную формализованную теоретическую базу, основанную на системном подходе и имеющую развитый математико-логический аппарат.

На стадии проектирования накапливается основной массив информации о будущем объекте. Эта информация созданная с помощью САПР необходима как для строительства, так и при ведении эксплуатации АЭС. Собственно САПР на этапе эксплуатации должны в качестве подсистем входить в системы более высокого уровня, например СКУ АЭС (система контроля и управления АЭС).

Объекты атомной промышленности являются большими системами проектирование и функционирование которых определяется системой многочисленных факторов. Управление ими предлагается осуществлять на основе Information Management System (IMS) – системы менеджмента информации.

Целью разработки IMS является - создание единого организационно-технологического комплекса методических, технических, программных и информационных средств, обеспечивающих поддержку и повышение эффективности планирования, осуществления работ, контроля и координации деятельности всех участников проектирования и эксплуатации объектов атомной энергетики.

Возможность совместного использования информации обеспечивается применением компьютерных сетей и стандартизацией форматов данных, обеспечивающих их корректную интерпретацию.

На основании исследований, проведенных автором, определились следующие принципы разработки IMS:

– приоритет вопросов обеспечения безопасности сложных технических систем, на пример АЭС;

– эффективная поддержка многопроектной деятельности и договорных обязательств;

– использование интегрированной информационной модели продукта, описывающей объект настолько полно, чтобы она могла выступать в роли единого источника информации для любых процессов на всех стадиях жизненного цикла: проектно-изыскательские работы, проектирование, строительство, ввод в эксплуатацию, эксплуатация, вывод из эксплуатации;

– интеграция данных и приложений, а также предоставление пользователям IMS удобного и персонализированного доступа к информационным ресурсам и приложениям;

– контроль и разграничение доступа как на основе информации о пользователях и процессах, так и информации о ресурсах;

– децентрализация обработки информации при максимальной централизации управления информационными ресурсами и контроля за технологическими процессами;

– репликация данных между пользователями;

– интеграция работы на уровне пользователей, работа пользователя с приложениями без привязки к месту хранения и информации, приложений;

– масштабируемость, реализуемая как способность наращивать возможности системы по числу пользователей, объему хранимой и обрабатываемой информации, производительности и т.д.;

– открытость (применение стандартов открытых систем для интеграции разнородного оборудования и программного обеспечения в единый комплекс), следование перспективным стандартам в области информационных технологий;

– адекватные эксплуатационные характеристики.

Система должна обладать свойством управляемости и иметь высокий уровень RAS (reliability, availability, serviceability) – безотказность, живучесть, обслуживаемость при поддержке критических приложений.

Исходя из сформулированных принципов в состав IMS должна входить подсистема (модуль) обеспечения пользователей корпоративной терминологией и оперативной информацией об ее изменениях, охватывающей полный жизненный цикл блока АЭС. Предлагается разработку данных подсистем осуществлять по принципу построения энциклопедических словарей с кратким и развернутым толкованием терминов. Модуль IMS, содержащий корпоративные термины должен обладать такими свойствами как объективность, достоверность, полнота, актуальность и адекватность, предъявляемыми к информационному описанию объектов в теории информации [1, 2]. Наряду с данными свойствами данный модуль IMS должен уменьшать энтропию информационного описания объекта.

Определим математическую форму зависимости, определяющей информационное обеспечение объекта.

Представим, что до обращения к модулю энтропия информационного описания объекта была *H(X)*; после получения сведений из модуля его состояние полностью описывается, т. е. энтропия стала равно нулю. Обозначим I_x информацию, получаемую в результате описания состояния объекта *X*:

$$I_x = H(X). \quad (1)$$

Выразим полную информацию по объекту через вероятности его состояния p_i , как сумму отдельных сообщений, содержащих данные о том, что объект *X* находится в состоянии x_i:

$$I_x = -\sum_{i=1}^{n} p_i \log_2 p_i. \quad (2)$$

Отдельная информация о частном состоянии объекта определяется:

$$I_{x_i} = -\log_2 p_i. \quad (3)$$

Тогда информация I_x представляется как полная информация, получаемая от всех возможных отдельных запросов с учетом их вероятностей, будет представлять информационную емкость модуля IMS:

$$I_x = M\left[-\log_2 P(X)\right]. \quad (4)$$

Выведенная формула информационной емкости модуля IMS характеризует насколько полно и адекватна соответствует разработанная подсистема обеспечения пользователей корпоративной терминологией и оперативной информацией об ее изменениях используемым данным, сведениям, определяющим состояние, информационным потокам описываемого объекта.

Исследования автора определили основные особенности предметной области проектирования IMS:

– территориальная распределенность участников проекта (поставщик, владелец, субподрядчики и т.д.);

– интенсивные коммуникации участников проекта, необходимость в координации их деятельности;

– необходимость интеграции системы IMS поставщика и владельца;

– разнообразие парка вычислительных средств, сетевого и телекоммуникационного оборудования, базового программного обеспечения;

– большое количество приложений специального назначения, созданных на основе различного базового программного обеспечения;

– необходимость информационной поддержки на всем жизненном цикле АЭС;

– учет требований систем поддерживающих эксплуатацию и техобслуживание АЭС.

На рис. 1 предложена следующая структура и взаимосвязь информационных потоков, поступающих в график сооружения АЭС.

Информационные потоки имеют следующие характеристики:

1. Для проектных работ графика сооружения АЭС:

– плановые трудозатраты на проектные работы, исходя из нормативно-справочной информации по выполнению соответствующих работ на аналогичных блоках (нормативная база);

– фактические даты начала проектных работ на основании информации, полученной от непосредственных исполнителей работ (интерфейс с системами субподрядчиков);

– оставшаяся длительность выполнения проектной работы, на основании информации, полученной от конкретных исполнителей работ. (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактические трудозатраты на выполнение проектных работ на основании данных полученных от конкретных исполнителей работ (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактические даты завершения проектных работ на основании даты поступления всех проектных документов, являющихся результатом работы в архив (из системы документооборота);

– вариации состава проектных работ при появлении новых систем (из подсистемы управления проектными данными).

2. Для строительно-монтажных работ графика сооружения АЭС:

– плановое количество оборудования, арматуры (в штуках), подлежащих монтажу по типам оборудования и арматуры, в соответствии со структурой материально-технических ресурсов проекта на основании данных проектной документации (из комплекса задач управления поставками);

– объем монтажа трубопроводов в тоннах по типам, в соответствии со структурой материально-технических ресурсов проекта на основании данных проектной документации (из комплекса задач управления поставками);

– плановые трудозатраты на выполнение работы, как сумма нормативных трудозатрат на монтаж каждой единицы оборудования (из комплекса задач управления проектными данными (блок сметы));

– фактическая дата начала работы, на основании даты монтажа первой единицы оборудования или даты выдачи материально-технических ресурсов для данной работы в монтаж (интерфейс с системами субподрядчиков или подсистема управления поставками и складом);

– процент выполнения работы на основании фактически смонтированного количества единиц оборудования и их весового фактора в работе (интерфейс с системами субподрядчиков и система управления проектными данными);

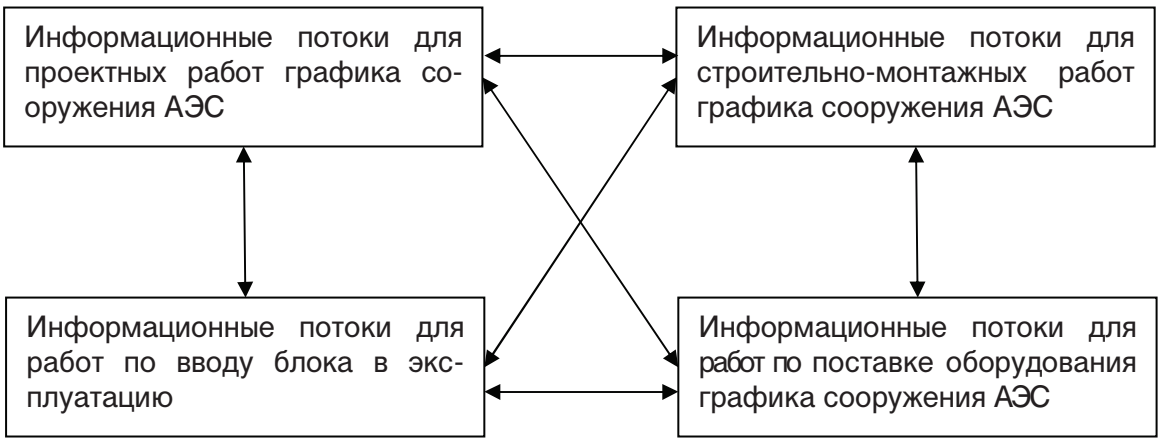


Рис. 1. Взаимосвязь информационных потоков, поступающих в график сооружения АЭС

– фактическое количество человеко-часов, потраченное на выполнение работ на монтаж каждой единицы оборудования, полученных от конкретных исполнителей работ (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактически смонтированное количество оборудования и арматуры по типам (в штуках) (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактически смонтированное количество трубопроводов по типам в тоннах (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактическая дата окончания работы из технического акта завершения работ (из системы документооборота).

3. Для работ по поставке оборудования графика сооружения АЭС (из комплекса задач управление поставками):

– уточненные плановые даты начала и окончания работ по поставке оборудования на основании анализа дат поставки каждой единицы оборудования по заключенным договорам;

– общая плановая стоимость работ по поставке оборудования по системе на основании стоимости каждой единицы оборудования по заключенным договорам;

– фактическая дата начала работ по системе на основании даты поступления первой партии оборудования на склад (из комплекса задач управления складом);

– оставшаяся длительность работы на основании количества дней до плановой даты поставки последнего элемента по системе;

– фактическая стоимость работы исходя из стоимости каждого поставленного элемента по платежным документам.

4. Для работ по вводу блока в эксплуатацию:

– количество человеко-часов необходимое для выполнения работы (нормативная база);

– фактическое начало работы, на основании данных полученных от конкретных исполнителей работ (интерфейс с системами субподрядчиков);

– оставшаяся длительность работы на основании оценок конкретных исполнителей работ (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактически потраченное количество человеко-часов на основании данных конкретных исполнителей работ (интерфейс с системами субподрядчиков);

– фактическая дата завершения работы из технического акта (из системы документооборота).

Для удовлетворения требованиям, предъявляемым к объектам атомной промышленности, необходимо реализовать устойчивую и открытую архитектуру IMS, построенную на основе использования международных стандартов и способную к постоянному развитию. Разработка IMS объектов атомной энергетики с учетом вышеприведенных положений позволит описать их функционирование и развитие на уровне, адекватному их свойствам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Шеннон К.** Работы по теории информации и кибернетике. М.: Изд. ин. лит. 1963.

2. **Винер Н.** Кибернетика. М.: Наука, 1983.

УДК 339.54

Габарта Ан.

Особенности организационно-нормативного обеспечения внешнеторговой политики государства (на примере Мексики)

Основной функцией внешнеторговой политики государства является увеличение внешнеторгового оборота, за счет которого увеличивается доходная часть бюджета страны. Тем не менее, внешнеторговая политика обеспечивает достижение ряда целей, также являющихся немаловажными в деятельности государства.

Во-первых, состояние, направления и развитие внешнеторговой политики характеризуют уровень отношений государства с иными странами, позволяя определять среди них как страны-партнеры, так и наоборот – страны, нежелательные для сотрудничества. Во-вторых, внешнеторговая политика является одним из факторов конкурентоспособности государства, что обеспечивает необходимость ее анализа и развития.

В целях совершенствования внешнеторговой политики конкретного государства необходимо

проводить анализ следующих ее составляющих: организационной, нормативно-правовой, экономической. При этом внешнеторговая политика государства должна опираться на ряд принципов, отражающих особенности ее формирования и осуществления, к которым следует отнести:

1) формирование организационной структуры, обеспечивающей осуществление внешнеторговой политики, которая должна основываться на взаимодействии с основными правительственными органами и сонаправлять свою политику по поддержке, к примеру, отечественного производителя или нет, совместно с данными органами;

2) формирование нормативной базы, которая юридически бы закрепляла направления взаимодействия страны со странами-партнерами или, наоборот, поддерживала импортозамещение определенных товаров;

3) стратегические аспекты осуществления внешнеторговой политики, заключающиеся во вступлении в определенные политические или торгово-экономические альянсы или союзы для развития экспортно-импортных отношений государства.

Именно данные разделы позволят выявить проблемы в осуществлении внешнеторговой политики и определить направления по ее развитию, что особенно является актуальным для развивающихся стран. Одной из таких стран является Мексика.

Мексиканские Соединенные Штаты – это крупнейшая испаноязычная страна в мире, расположенная а Северной Америке, площадь которой составляет 1 972 550 км² [1]. По численности населения (107 млн. человек[2]) занимает 11-ое место в мире и второе в Латинской Америке, по сумме ВВП 12-ое место в мире[3].

Мексика принадлежит к тем немногим странам мира, которые продемонстрировали высокие и устойчивые темпы экономического роста в течение длительного периода. Согласно статистическим данным за последние 60 лет XX века ВВП Мексики возрастал ежегодно на 6%[4].

На экономическое и политическое развитие Мексики огромное влияние, как позитивное, так и негативное, оказал объективный фактор территориальной близости к США. В XIX веке он привел к потере половины национальной территории, а в XX веке обеспечил приток американского капитала, технологий и возможности работы в самих США за относительно высокое вознаграждение для большого числа мексиканцев. Мексика всегда была своеобразной "лабораторией", в которой проводились экономические и политические эксперименты. Особое внимание Мексика стала привлекать к себе, когда страна встала на путь либерализации и региональной интеграции, а точнее с 1994 г., когда Мексика подписала соглашение с США и Канадой о создании Североамерианской зоны свободной торговли (НАФТА). Сам по себе случай объединения развивающейся страны с ведущими мировыми индустриальным державами был первым в истории интеграции.

В конце XX века мексиканское правительство взяло курс на присоединение к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) как основному механизму регулирования международной торговли. В рамках ГАТТ Мексика смогла использовать все преимущества многосторонней торговой системы на основе общепринятых норм и правил. Среди таких преимуществ важнейшим для Мексики стала возможность заключения региональных торговых соглашений с основными партнерами и участия в интеграционных процессах в регионе.

В 1986 году Мексика присоединилась к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ), тем самым значительно ускоряя структурные преобразования и либерализацию экономики. Открытие экономики значительно повысило ее эффективность и создало возможность для более успешной конкуренции на мировых рынках. Это положительно отразилось на экономическом росте, объеме экспорта и занятости и заложило основы для заключения как двусторонних, так и многосторонних соглашений о свободной торговле.

Первые шаги на пути либерализации внешнеэкономической деятельности были предприняты еще в 1983 году, когда был снижен уровень таможенных пошлин и уменьшен список товаров, которыми они облагались. К 1986 году объем импорта, регулируемого правительством, едва достигал 30,9 %[5] от всех товаров, ввезенных в страну.

В 1993 году был принят Закон о внешнеэкономической деятельности, согласно которому были

[1] Instituto Nacional de Estadistica y Geografia (INEGI).

[2] Там же.

[3] Международный Валютный Фонд, World Economic Outlook Database, April 2008.

[4] Мировая Экономика и Международные Отношения, 2002, № 8, с.83.

[5] "Reformas estructurales y política macroeconómica: El caso de México 1982–1999", CEPAL, с. 16.

ликвидированы последние архаизмы политики импортозамещения, такие как необходимость получения разрешения на импорт определенного перечня товаров, разные таможенные ставки для разных потребителей импортной продукции. Новый закон о Внешнеэкономической деятельности поставил всех участников ВЭД в равное положение. Сохранены были только ограничения для сельского хозяйства, нефтяной и автомобилестроительной отрасли.

Говоря о законодательной базе, регулирующей внешнеэкономическую деятельность страны, можно сказать, что Мексика уже достаточно долгий период времени придерживается достаточно четкого и стабильного курса в этой области. Согласно 131 статье Конституции страны и 4 статье Закона о Внешнеэкономической деятельности (Foreign Trade Law), Федеральное правительство уполномочено контролировать экспортные и импортные операции, а также вести переговоры о заключении страной торговых соглашений.

Правительство проводит регулярные консультации по обсуждению состояния переговоров по заключению и выполнению торговых соглашений путем диалога с двумя организациями. Первая из них это – Совет по Международным Торговым Переговорам (Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales), который состоит из представителей производителей, трудящихся и научных областей, которые совместно с правительством разрабатывают и оценивают политику страны в области ВЭД. Второй организацией является Комиссия по внешней торговле, объединяющая все торгово-промышленные круги страны (Comision de Organismos Empresariales de Comercio Exterior).

Мексика рассматривает иностранные инвестиции как ключ к экономическому развитию страны, а также как необходимую составляющую дальнейшего процесса либерализации внешнеторговой деятельности.

Главными законодательными актами, регулирующими иностранные инвестиции в Мексике, являются Закон об Иностранных Инвестициях (Ley de Inversión Extranjera) от 1993 г. с последующими дополнениями и изменениями, а также 73 статья Конституции.

Органом по стимулированию притока иностранных инвестиций в Мексику является Национальная Комиссия по Иностранным Инвестициям (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras). В ее обязанности входит разработка мер по привлечению инвестиций в экономику Мексики. В обязанности этой Комиссии входит одобрение условий сделок по слиянию и поглощению мексиканских юридических лиц иностранными компаниями, деятельность которых особо регулируется Законом об иностранных инвестициях. Национальная Комиссия по иностранным инвестициям, вынося свое заключение, должна также рассматривать, какое воздействие поглощение или слияние окажут на следующие факторы: уровень занятости, профессиональное обучение сотрудников, технологическое состояние фирмы, соблюдение экологических требований, состояние конкурентоспособности.

Заключение Национальной Комиссии по иностранным инвестициям может содержать дополнительные требования касательно сделки, но только такие, которые не противоречат международным соглашениям, подписанным Мексикой. Также Национальная Комиссия по иностранным инвестициям может отклонить или аннулировать сделку, которая будет нарушать национальные интересы Мексики. Если в течение 45 дней после подачи письменного заявления на рассмотрение Национальной Комиссии по Иностранным Инвестициям не было принято ни какое решение, это автоматически означает, что сделка была одобрена.

Несмотря на то, что Мексика не препятствует свободному вывозу капитала за пределы страны в виде прибыли, роялти, дивидендов, выплат по долговым процентам и т.д., мексиканское правительство при подписании всех торговых соглашений, а также в соглашениях о взаимном благоприятствовании и защите капиталовложений, оставило за собой право в случае возникновения сложностей с платежным балансом временно ограничивать данные операции.

Мексика добилась включения в многочисленные торговые соглашения, которые она подписывала, пунктов о капиталовложениях, что обеспечивало уверенность в их сохранности. Так в соглашениях о взаимном благоприятствовании и защите капиталовложений оговаривались следующие условия: либерализация финансового сектора, предоставление режима наибольшего благоприятствования или национального режима, льготный налоговый режим, условия доступа капитала на рынок, условия движения капитала, экспроприация и порядок разрешения споров.

Целью мексиканского правительства является заключение со всеми основными странами-инвесторами соглашения о взаимном благоприятствовании и защите капиталовложений. По состоянию на 2008 год Мексика заключила 25 подобных

соглашений с Аргентиной, Австралией, Австрией, странами Бенилюкса, Кубой, Чехией, Данией, Германией, Финляндией, Францией, Грецией, Исландией, Италией, Панамой, Португалией, Южной Кореей, Испанией, Швецией, Швейцарией, Тринидад и Тобого, Великобританией, Уругваем, Индией и Словакией. В данный момент ведутся переговоры с Россией, Украиной, Белоруссией, Саудовской Аравией и Китаем.

Страна стремится участвовать во всех международных форумах, где обсуждается эта проблема. В результате либерализации режима для иностранных капиталовложений их приток в Мексику только за 1994–1996 гг. достиг 31.5 млрд. долл., по этому показателю страна заняла второе место после Китая[6].

Мексика заключила с 34 странами договор об отмене двойного налогообложения.

В 1995 г. было принято новое таможенное законодательство, которое состояло из Таможенного закона, Комментария к применению Таможенного закона, закона о регулировании ВЭД, Налогового кодекса и комментария к Налоговому кодексу. Организацией, которой было поручено контролировать импорт и экспорт товаров из страны, является Главное Таможенное Управление, которое входит в состав Налоговой Службы Мексики. За последнее десятилетие были упрошены и улучшены таможенные процедуры, что обеспечило их большую эффективность.

Стоит обратить внимание на четыре основных изменения в таможенном оформлении грузов. Владельцам грузов была дана возможность производить операции по погрузке-выгрузке и хранению товара в порту не только используя государственные, а также частные сооружения (СВХ). Участникам ВЭД была предоставлена большая юридическая защита, которая проявлялась в возможности заранее определить таможенный тариф для импортируемого товара, а также в четком разграничении обязанностей таможенных брокеров и импортеров продукции. В новом таможенном законе была предпринята попытка преодолеть бюрократизм в таможенном оформлении грузов, ввозимых в страну через сухопутную границу Мексики, разрешая таможенным службам, находящимся на границе, инициировать таможенную очистку груза. Кроме того, в соответствии с международными обязательствами при определении стоимости импортной продукции решено было использовать метод расчетной стоимости.

[6] "TRADE POLICY REVIEW – MEXICO 1997" WTO, October 1997.

Мексика компьютеризировала процесс таможенного оформления грузов. Благодаря этому нововведению можно создавать таможенные декларации в электронной форме, которые имеют юридическую силу, а также производить обмен всей необходимой информацией по электронной связи с таможенным брокером, банками, таможенными складами и, прежде всего, между всеми отделениями таможенных служб в Мексике. Для издания таможенной декларации, импортер должен заранее предоставить всю необходимую информацию своему таможенному агенту.

После того, как была создана таможенная декларация и произведены все необходимые таможенные сборы, информация о данной поставке должна пройти через компьютеризированную систему таможни для того, чтобы определить, есть ли необходимость в физическом досмотре груза и проверке всех документов. После осуществления проверки информация повторно поступает в систему для того, чтобы определить есть ли необходимость во вторичной проверке данного груза.

Согласно статистическим данным Таможенной службы Мексики в 2006 году только 12,9% грузов было подвергнуто проверке и 1,8% из них повторной проверке[7].

Компьютеризированная система таможни при проверке импортных операций основывается на следующих критериях: типе импортера и экспортера, виде импортируемой или экспортируемой продукции, стоимости груза, стране происхождения. Система также анализирует заявленную стоимость таможенной пошлины, санитарные требования, риск контрабанды и других незаконных операций. Таможенные органы уполномочены в случае возникновении каких-либо сомнений, провести дополнительный контроль после таможенной очистки груза.

Несмотря на все предпринятые меры по совершенствованию таможенных процедур, согласно данным неправительственных организаций доля таких товаров как одежда, музыкальная продукция, программное обеспечение и спортивная одежда, завезенных нелегальным путем, достаточно велика.

Мексиканские Соединенные Штаты с 1995 года при определении таможенной стоимости грузов используют нормы 6 статьи ВТО – Соглашение по применению статьи VII Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле.

[7] "TRADE POLICY REVIEW – MEXICO 2008 " WTO, 7 January 2008.

Согласно Закону о Внешнеэкономической деятельности от 1993 г. Президент Республики уполномочен менять таможенные пошлины. С предложением изменить может также обратиться министерство экономики к Президенту, но это компетенция последнего принять или отвергнуть их. Согласно отчету ВТО Мексика предоставила режим наибольшего благоприятствования (РНБ) всем странам, независимо являются они членами ВТО или нет.

В 2007 средний уровень таможенной пошлины при режиме РНБ составлял 11,2%, что на 5% ниже, чем в 2001г. Таможенные пошлины за 6 лет снизились по всем товарным группам, больше всего это коснулось промышленных товаров и сырья – с 15,6% до 9,9%[8].

Товарная номенклатура товаров в Мексике состоит из 21-ой группы. Ставки таможенных пошлин варьируются в ней от 0% до 254%. В 2007 году самой применяемой таможенной пошлиной оказалась 7-процентная импортная пошлина, ею было обложено 29% всех ввезенных в Мексику товаров, 27% товаров были обложены десяти процентной ставкой, 18% грузов по нулевой ставке и с 15% товаров было взята 20% таможенная ставка. Что касается продовольственных товаров, то здесь имело место снижение пошлин на 1,9% до 23%[9]. Средний уровень импортной таможенной ставки для продовольственных продуктов составлял 23%, хотя для отдельных групп товаров он был гораздо выше: жиры и масла растительного и животного происхождения – 254%, картофель – 245%, мясо – 234%, фруктоза – 210, кукуруза – 194%[10].

Анализируя шкалу таможенных пошлин, заметен тот факт, что размер пошлин, взимаемых с готовых изделий (13,4%), превышает почти в 1,8 раза пошлины, взимаемые с полуфабрикатов (7,4%), разница в размере пошлин взимаемых с сырья (11,9%) превышает почти в 1,6 раза пошлины, взимаемые при импорте полуфабрикатов[11].

Из вышеприведенных тарифов следует вывод о непоследовательности мексиканского правительства в области структуры таможенных тарифов. Часто встречаются ситуации когда компания из страны, с которой Мексика заключила договор о создании зоны свободной торговли, импортируют сырье, и полученные из ее обработки полуфабрикаты экспортируют в Мексику.

Надежную основу для либерализации создавала политика стимулирования конкуренции. Федеральный закон об экономической конкуренции, который вступил в силу в 1993 г., имел своей целью защиту экономической конкуренции и свободного выхода на рынок всех производителей посредством запрета монополий, антиконкурентной практики и других возможных ограничений. Закон предусматривал создание Федеральной комиссии по конкуренции. Кроме выявления запрещенных монополий и чрезмерной концентрации производства комиссия была уполномочена высказывать мнение по программам, законам и регламентациям, которые могут оказать негативное влияние на конкуренцию. Политика в области конкуренции - один из важнейших инструментов в руках правительства для сохранения и упрочения свободного доступа экономики страны на мировой рынок.

В рамках общей политики торговой либерализации последних десятилетий Мексика модернизировала свою систему защиты прав интеллектуальной собственности, значительно повысив ее уровень. Это было достигнуто за счет изменений в системе правового регулирования и укрепления институтов, ответственных за их осуществление. Закон о поддержке и защите промышленной собственности, считающийся одним из наиболее передовых в мире, был принят в 1991 г. Его обновленная в 1994 г. версия, получила название Закона о промышленной собственности. Для реализации этих законов были созданы два государственных учреждения: Мексиканский институт индустриальной собственности (1993 г.) и Национальный институт интеллектуальной собственности (1997 г.). Законы предусматривали более эффективные способы использования объектов данных видов собственности и увеличили наказания за подделку торговых марок и пиратства в сфере интеллектуальной деятельности.

Особенностью участия Мексики в системе ВТО было то обстоятельство, что изменения в торговой политике определялись главным образом ее участием в процессах региональной либерализации в соответствии с Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА) и другими соглашениями.

Соглашения о свободной торговле с другими странами включают в себя те же основные проблемы и направления, что и соглашения в рамках ВТО. Это торговля товарами, включая сельскохозяйственные, и услугами, проблема технических барьеров при торговом обмене, капиталовложения, роль государства в торговых отношениях, защита

[8] "TRADE POLICY REVIEW – MEXICO 2008 " WTO, 7 January 2008.

[9] Там же.

[10] Там же.

[11] Там же.

интеллектуальной собственности и механизм разрешения торговых споров. Обычно типы участия и регламентации в разных соглашениях взаимосовместимы, что облегчает их применение. Это позволяет частным компаниям видеть среднесрочные и долгосрочные горизонты своей деятельности. Наряду с перечисленными соглашениями Мексика вместе с другими 33 странами участвует в переговорах о ликвидации торговых и инвестиционных барьеров и создании Свободной торговой зоны всей Америки.

Подводя итоги, следует особо отметить, что внешнеторговая политика Мексики в течение последних двух десятилетий претерпела сильные изменения, особенно после подписания странной Североамериканского соглашения о свободной торговле.

Мексика из страны, в экономике которой на протяжении многих десятилетий государство играло главенствующую роль, превратилась в страну с достаточно либеральной экономикой. Главной задачей экономической политики Мексики в данный период стало привлечение иностранных капиталовложений и достижение стабильного экономического роста. Политика либерализации рассматривалась как мощное средство для достижения этих целей.

Экономические реформы, проводимые государством в данный период, а также реформирование основных законов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, присоединение Мексики к Генеральному соглашению по тарифам и торговле ГАТТ/ВТО, а также заключение с основными торговыми партнерами соглашений о создании зон свободной торговли, стимулировали приток иностранного капитала в страну и рост товарооборота, а также способствовали росту конкурентоспособности экономики Мексики.

Результатом либерализации Внешнеэкономической деятельности стал рост товарооборота за 10 лет более чем на 50%. Другими положительными эффектами от либерализации внешней торговли стало быстрое увеличение количества импортных товаров, увеличение притока инвестиций в экспортно-ориентированные отрасли экономики, изменение в структуре экспорта, увеличение доли машин и оборудования и уменьшения доли нефти и нефтепродуктов в экспорте.

Главным законодательным актом, регулирующим иностранные инвестиции в Мексике, является Закон об Иностранных Инвестициях, а также 73 статья Конституции. Согласно Закону об Иностранных Инвестициях доля иностранного капитала в уставном капитале компании может достигать 100% за исключением некоторых отраслей экономики, таких как нефтегазовая и смешанные отрасли, электроэнергетика, атомная энергетика, .

Видно, что Мексика проводит последовательную политику реформирования своей законодательной базы в области внешнеторговой политики, положительные плоды которой уже видны и ощущаются многими участниками внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, в данной статье автором отражены особенности организационно-нормативного обеспечения внешнеторговой деятельности развивающегося государства, основным ориентиром которой является организация сотрудничества с ведущими странами мира и их альянсами и союзами, что позволяет конкретному государству, с одной стороны, обеспечивать свои потребности необходимыми качественными товарами, с другой – продвигать продукцию своих производителей на внешний рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный Валютный Фонд, World Economic Outlook Database, April 2008

2. Мировая Экономика и Международные Отношения, 2002, № 8, с. 83.

3. Instituto Nacional de Estadistica y Geografia (INEGI). Официальный сайт Института статистики и географии Мексики

4. "Reformas estructurales y política macroeconómica: El caso de México 1982–1999", CEPAL, стр. 16.

5. "TRADE POLICY REVIEW – MEXICO 1997". WTO, October 1997. обзор торговой политики Мексики.

УДК 330.342.24

Мальцев В.А.

Социально-экономические тенденции развития информационной инфраструктуры общества

Для современных цифровых средств обработки, хранения и трансляции информации (информационной инфраструктуры) на протяжении второй половины XX в. сложились две противоречивые тенденции развития. С одной стороны, отмечается их *локализация* – современные средства работы с информацией все более автономны и самодостаточны: если в последней четверти XX в. одним из величайших технических достижений было создание персонального компьютера, то сегодня, в XXI в. ноутбук и сотовый телефон как символы мобильности и независимости широко распространились в развитых странах, стали практически общедоступными. С другой стороны, отмечается интеграция и стандартизация информационной инфраструктуры в единую взаимосвязанную унифицированную систему, при этом повсеместное интегрированное распространение было достигнуто за счет стандарта связи GSM и протокола данных TCP/IP.

Современный бизнес-процесс крупной корпорации сегодня основывается на едином информационно-аналитическом комплексе (информационной инфраструктуре), ядром которого является система мощных серверов с интегрированной унифицированной базой данных, а в качестве периферии, непосредственно производящих блоков выступают самостоятельные бизнес-подразделения, автономность которых обеспечивается персональными средствами работы с информацией в рамках общей информационной сети.

Современная компания представляет собой подобие конструктора, в котором единым связующим звеном, выступает информационная инфраструктура, а бизнес-подразделения встраиваются в него в разных комбинациях по усмотрению собственника. В литературе такая форма организация получила название *сетевой* [1].

Таким образом, информационная инфраструктура экономики превращается из самостоятельной группы технических объектов в основание всей совокупности технических средств производства, выполняет интегративную функцию, выступая базой для формирования *интеллектуальной системы машин* [2]. Современная постиндустриализация выражается в том, что общедоступный и повсюду применимый микропроцессор позволяет “заменить кооперацию отдельных машин органически единой системой автоматических машин”. Конструктивная модель такой системы имеет вид компьютерных *сетей*.

Информационную инфраструктуру по нашему мнению, следует рассматривать не, как это уже стало обычным, в виде набора технических средств передачи, хранения, систематизации информации, имеющих внутреннюю, чисто инженерно-техническую логику развития, а как сложный комплекс взаимосвязанных процессов. При этом можно выделить особую роль информационной инфраструктуры как в системе производственной инфраструктуры в целом, так и во всей национальной экономике, это роль *метаинфраструктуры* общественного производства [3].

Техническая эволюция производительных сил общества происходит не автономно, а при непосредственном воздействии социально-экономического устройства. В настоящее время особая, *экономическая модель постиндустриального типа предопределяет выбор и направление развития техники*. Для современного собственника детерминирующим интересом является *капитализация* – сохранение и максимизация своих прав частной собственности на активы путем максимального присвоения своих и чужих результатов труда. В этих условиях оптимальной формой устройства бизнес-процессов, как с технической, так и организационной точки зрения, является сетевая форма, когда, с одной стороны, под влиянием технического прогресса, особенно в сфере информационных технологий, наблюдается тенденция к объединению в единую интегрированную информационную сеть, с другой стороны, под воздействием частной формы присвоения (частной собственности) сохраняется стремление к автономности хозяйствующих субъектов. При этом, собственник стремится создать свою собственную информационную инфраструктуру, с одной стороны, самодостаточную (локальную), с другой стороны, вовлеченную в единую унифицированную информационную сеть общества.

Сетевая форма организации информационной инфраструктуры снижает трансакционные издержки в отдельном хозяйственном звене, но сохраняет их высокий уровень в обществе, так как каждый собственник стремится создать свою персональную информационную инфраструктуру и, как правило, игнорирует возможность создания институтов информационной инфраструктуры общественного пользования. В свою очередь, вертикально-интегрированное устройство информационной инфраструктуры, как единого комплекса общественного хозяйства с заданным управляющим центром, с одной стороны, позволит сократить и межзвеньевые (межфирменые) трансакционные издержки, за счет полной унификации и интеграции информационных потоков, с другой стороны, приведет к росту издержек управления единой централизованной системой. Как представляется, именно сетевая форма в настоящее время является оптимальной, позволяет максимизировать выгоды от достижений НТП и минимизировать издержки несовершенства общественного устройства, основанного на частной форме присвоения.

Дальнейшее развитие экономики под воздействием стремительно развивающейся информационной инфраструктуры будет происходить в сторону большей интеграции, *обобществления* всех хозяйственных процессов. При этом конкретные проявления обобществления состоят, во-первых, в *обобществлении труда и* преодолении абстрактного общественного характера труда, во-вторых, *обобществлении собственности.*

Обобществление труда в настоящее время означает, что в условиях современной информационной инфраструктуры посредством цифровых механизмов скоростной передачи больших объемов информации на значительные расстояния происходит все большая интеграция труда работников как внутри фирмы, как и межфирменные контакты отдельных сотрудников и представительств фирм [4].

В реализации индивидуализированных потребностей существенную роль играют возможности, предоставляемые цифровой информационной инфраструктурой: сегодня любой человек имеет возможность доступа именно к той информации, которая его интересует в данный момент. По мере возрастания роли информации в производстве материальных благ и ее доступности начинают качественно преобразовываться основы материального производства. Теперь становится возможным переход от массового стандартного производства к производству на индивидуальный заказ, на современной технологической платформе информационной инфраструктуры станет возможным переход от "диктата производителя" к "диктату потребителя" [5].

Вместе с тем в настоящее время социальная классовая структура и антагонизм продолжают существовать, успешно адаптируя к своим потребностям новую тенденцию к сетивизации отношений интеллектуального труда и капитала. Наблюдаются попытки отчуждения работников интеллектуального труда от результатов их деятельности со стороны современных собственников, в руках которых оказываются материальные и нематериальные объекты информационной инфраструктуры – базового актива современной экономики [6]. Классовый конфликт современного общества приобретает новое качество. С одной стороны в составе господствующего класса растет доля владельцев информационной инфраструктуры и результатов ее использования – "интеллектуального капитала", что позволяет постиндустриалистам говорить об исчезновении старого господствующего класса собственников – владельцев средств производства [7]. Но с другой стороны, они не замечают, что господствующий статус достается не работникам интеллектуального труда (они остаются в наемном рабочем классе, как его новый отряд), то есть не тем, кто *реализует в труде свои знания*, а тем, кто реализует свои и чужие знания в *своем доходе*, основой которого является владение не знанием, а информационной инфраструктурой (средством технической реализации знаний в продукте).

Таким образом, *интеллектуализация* как рабочего, так и господствующего класса собственников качественно не меняет характера современной классовой структуры общества. Монополия собственности на объекты информационной инфраструктуры – основа экономического господства современных постиндустриальных собственников – владельцев объектов информационной инфраструктуры. Она препятствует интегративной тенденции, описанной выше.

Обобществление собственности в современных условиях означает, что материальной основой социальной интеграции, а также обобществления выступает обеспечение равного доступа работников к информации как основному ресурсу интеллектуального труда.

В развитии отношений собственности в связи с распространением сначала цифровых технологий,

а затем и мировой информационной сети следует зафиксировать следующие тенденции:

а) активы информационной инфраструктуры в развитых странах становятся наиболее эффективными объектами капитальных вложений, увеличивается их число и стоимость в абсолютном выражении, а также их удельный вес в общей структуре активов;

б) стремительно развиваются институты присвоения результатов интеллектуальной деятельности: авторское, в том числе патентное право, know-how и торговые марки;

в) наблюдаются попытки отчуждения работников интеллектуального труда от результатов их деятельности со стороны новых собственников, в руках которых оказываются материальные и нематериальные объекты информационной инфраструктуры;

г) по мере развития информационной инфраструктуры и усиления ее роли в процессе производства, собственность на материальные активы реального сектора экономики перестает служить источником реальной экономической власти, соответственно, собственники данных активов, в случае, если они не пытаются преобразовать свой капитал в объекты информационной инфраструктуры, все чаще из активных участников экономического процесса превращаются в рантье, а их активы реального сектора экономики превращаются из средств производства в его обеспечивающую инфраструктуру, арендуемую новыми "собственниками информационного общества" в своих целях;

д) собственники информационной инфраструктуры помимо прибавочного продукта получают сверхдоход – информационную ренту, которая представляет собой доход, не связанный с создаваемым продуктом, и обусловленный правом собственности на наиболее значимый фактор производства (информацию);

е) наблюдается вызревание противоречия между социальной формой присвоения объектов информационной инфраструктуры и интеллектуальных продуктов с одной стороны, и техническими возможностями, которые дает информационная инфраструктура на современном этапе своего развития.

Благодаря интегративным тенденциям развития информационной инфраструктуры формируется новый тип общественной собственности при сохранении личной собственности и разрушении частной собственности.

Главное противоречие современного экономического устройства на стадии его постиндустриализации заключается не в конфликте между элитой и неопролетариатом, как считают постиндустриалисты (см.: Иноземцев В.Л.) так как это слишком удаленные друг от друга противоположности, не вступающие в непосредственный контакт. Кроме того, данное противопоставление не отличает специфики современной эпохи, так как не указан объект противостояния. Главное противоречие находится между новым средним классом и монополистами средств информационной инфраструктуры. Первый класс для своей деятельности должен использовать информационную инфраструктуру, но отчужден от нее (как собственник и экономический контролер, осуществляющий техническую реализацию в процессе труда). Современная элита присваивает монопольную ренту от владения информационной инфраструктурой. То есть объектом противоречия выступает информационная инфраструктура как ведущий элемент постиндустриальной экономики.

Выбор ведущей организационной формы хозяйства, сети или вертикальной иерархии, о котором институционалисты говорят всего лишь как о данности, на самом деле имеет объективную основу: он определяется господствующим способом присвоения. В период индустриализма, когда работник располагал лишь весьма ограниченным массивом информации, как правило, достаточной лишь для ограниченной производственной функции, строго закрепленной за ним, господствующим способом присвоения было производство прибавочного продукта, этому способу соответствовала строгая вертикальная иерархия. С развитием информатизации, особенно цифрового формата информационной инфраструктуры, собственники все чаще вместо производства прибавочного продукта выбирают иной способ получения (присвоения) дохода – монопольную информационную ренту. В результате выстраивается сеть "относительно" самостоятельных партнеров, которые пользуются активами собственников по своему усмотрению, но в заданном им целевом поле. Таким образом, появляется новая элита-группа собственников объектов информационной инфраструктуры – наиболее эффективной формы капитала.

Социальная иерархия и антагонизм продолжают существовать, успешно адаптируя к своим потребностям новую тенденцию к сетивизации отношений интеллектуального труда и капитала. Поэтому необходимо поддерживать альтернативную форму сетей в сфере информационной инфраструктуры и интеллектуального труда – в дополнение, а затем и на смену сетям крупных

корпораций должны придти самоуправляемые сети (ассоциации) работников интеллектуального труда.

С точки зрения перспектив развития интеллектуального характера производительных сил, труда и собственности, следует подчеркнуть господствующий характер тенденции к нарастанию общности технических объектов информационной инфраструктуры и социальной деятельности в этой сфере. Это проявляется в интегративных функциях, которые обеспечивает информационная инфраструктура в технической и социально-экономической сферах. Именно эти тенденции, выделенные научным познанием, должно на практике поддерживать государство в своей информационной политике, экономическими способами поощряя социальные инициативы самоуправляемых сетей субъектов интеллектуального труда.

Выводы

1. На современном цифровом этапе развития информационной инфраструктуры наблюдается становление интеллектуальной системы машин, в результате чего на техническом и социально-экономическом уровнях набирают темпы две противоречивые тенденции: локализация и интеграция, следствием которых становится становление сетевой структуры экономики. Дальнейшее развитие экономики будет происходить в сторону большей интеграции, обобществления всех хозяйственных процессов. При этом конкретные проявления обобществления состоят, во-первых, в обобществлении труда и преодолении абстрактного общественного характера труда, во-вторых, обобществлении собственности.

2. Основное социально-экономическое противоречие современного общества возникает по поводу собственности на средства информационной инфраструктуры, находится между новым средним классом наемных работников интеллектуального труда и монополистами средств информационной инфраструктуры.

3. С развитием цифрового формата информационной инфраструктуры, собственники все чаще вместо производства прибавочного продукта выбирают иной способ получения дохода – монопольную информационную ренту. В результате выстраивается сеть "относительно" самостоятельных партнеров, которые пользуются активами собственников по своему усмотрению, но в заданном им целевом поле. Появляется новая элита-группа собственников объектов информационной инфраструктуры – наиболее эффективной формы капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.

2. **Грандберг З.** Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции // Экономист. 2009. № 1. С.40.

3. **Русскова Е.Г.** Методология исследования инфраструктуры рыночной экономики : Дисс. д-ра экон. наук : 08.00.01 / Е.Г.Русскова. Волгоград, 2007. С.158-175.

4. **Бузгалин А.В.** Россия и новая экономика: на пути к общедоступным сетям знаний, распределению издержек и отказу от интеллектуальной частной собственности / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Философия хозяйства. 2002. № 3. С. 193–201; № 4. С. 209–223; № 6. С. 79–89.

5. **Долгин А.Б.** Экономика символического обмена / А.Б. Долгин. М.: Инфра-М, 2006. С. 65–99.

6. **Мясникова Л.** Деловые сети социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7. С. 49–55.

7. **Иноземцев В.Л.** Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000. С. 58–75.

УДК 332

Филимонова Н.М., Никишина Е.С., Башарина С.В.

Подходы к разработке стратегии инновационного регионального развития

Одним из ключевых факторов роста российской экономики на сегодняшний день являются темпы и масштабы внедрения новых технологий, вовлеченность страны в процесс научного и технологического развития. Только при задействовании указанных механизмов можно перейти от инерционного и экспортно-сырьевого пути развития экономики к инновационному.

Подобный сценарий развития гарантирует России, используя конкурентные преимущества топливно-сырьевых сфер деятельности, на начальном этапе создать потенциал, а затем осуществить структурную трансформацию национальной экономики.

Переход на инновационный путь развития позволит экономике страны расти с темпами более 6% в год, при этом решение стратегических задач должно быть тесно увязано с государственной инновационной политикой регионов, которое позволит повысить уровень жизни населения и занять лидирующее положение на мировом рынке. Поэтому ведущие российские ученые занимаются проблемами регионального развития. До настоящего времени не определены единые подходы к разработке стратегических планов развития регионов. В научной литературе выделено множество типологий стратегий регионального развития: на основе инновационного развития [2], эталонных стратегий [7], по степени развития рыночной инфраструктуры регионов и его конкурентных позиций [5], в зависимости от ориентации на тот или иной доминирующий тип производства, с точки зрения оценки рисков [3].

Теория стратегического управления основывается на общих методологических подходах к управлению: системном, организационном, процессном и других.

Системный подход предполагает рассмотрение любого экономического объекта как системы, т. е. совокупности взаимосвязанных элементов (подсистем), имеющей вход (ресурсы), выход (результат, цель), связь с внешней средой, прямую и обратную связь [6]. При системном подходе главным является рассмотрение экономического объекта, как части внешней среды. В стратегическом управлении деятельность региона становится более обширной и включает в себя элементы как внутренней, так и внешней среды.

При организационном подходе главными элементами являются человеческие, социальные факторы и необходимость горизонтальной и вертикальной стратегической координации их деятельности. “Экономическая организация – это искусственно созданные системы, в рамках которых и посредством которых люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и коллективные экономические цели” [4]. Организации, как и системы, могут дифференцироваться по уровням. Организацией наивысшего уровня является экономика страны в целом [4].

При процессном подходе выделяются повторяющиеся функции стратегического управления. Рассмотренные этапы представляют собой функции стратегического управления: стратегический анализ, стратегическое прогнозирование, стратегическое планирование, стратегическую организацию и мотивацию, стратегический контроль и регулирование. Каждая функция заканчивается определенным результатом:

- стратегический анализ среды – оценкой существующего положения региона, его конкурентоспособности;
- прогнозирование – прогнозом его будущего состояния;
- выбор миссии, целей и стратегий – запланированной и адаптивной стратегией, стратегическим планом, программой;
- реализация стратегий, контроль и корректирование связаны с разработкой программ, механизмов функционирования, мотивации, финансирования, организационного и инвестиционного проектирования, контроля, регулирования.

Очевидно, что для решения проблем повышения эффективности государственного регулирова-

ния экономики региона необходимы определенные управленческие усилия, разработка стратегии развития региона. Во-первых, в ходе этапов разработки стратегии появиться наиболее полная и качественная информация о ресурсных, производственных и хозяйственных возможностях региона. Во-вторых, для региона определяться приоритетные направления, которые необходимо развивать. Информационную основу для выбора стратегических направлений социально-экономического развития регионов составляет набор показателей, раскрывающих стратегический потенциал региона, определяющий ее конкурентные преимущества.

Учитывая важность инновационных процессов, которые все в большей степени становятся основными источниками благосостояния и развития, существует большое количество методик оценки инновационного потенциала[1]. Однако они не достаточное внимание уделяют практическому приложению, что препятствует эффективному осуществлению государственной политики, снижает эффективность расходования бюджетных средств и, в конечном итоге, затрудняет достижение поставленной цели – повышение качества жизни населения.

Для разработки государственной стратегии инновационного развития регионов не разработан адекватный современным условиям инструментарий, позволяющий определить приоритетные направления. Поэтому в данном исследовании разработан подход, позволяющий определить основные направления развития регионов по инновационной траектории и определить основные механизмы реализации данных направлений.

Процесс разработки стратегии развития региона, состоит из следующих этапов:

- выбор показателей социально-экономического развития регионов, на основе анализа которых принимается решение об отнесении тех или иных территорий к определенному типу;
- классификация регионов, необходимая для правильного выбора инструментов регулирования;
- определение стратегических ориентиров развития, механизмов, инструментов.

Для каждого типа регионов используется своя стратегия развития, учитывающая основные показатели, характеризующие потенциал региона в связи с тем, что субъекты Российской Федерации сами по себе неоднородны, обладают различным потенциалом и условиями социально-экономического развития. Методы, механизмы и мероприятия государственного управления должны учитывать особенности типов различных регионов.

В ходе проведения исследования нами выявлена сильная зависимость между качеством жизни населения и ресурсами, используемыми на инновационное развитие.

Предлагаемый подход разработки стратегии инновационного развития региона предназначен для реализации на федеральном уровне при определении общих концептуальных направлений развития для того или иного региона. Для реализации государственной политики развития отдельных отраслей необходим более глубокий уровень детализации. Определение таких показателей должно производиться каждым регионом отдельно.

В основу разработки стратегических направлений развития регионов предложено использовать матрицу "индекс инновационного развития" – "индекс качества жизни населения".

Информационную основу для выбора стратегических направлений инновационного развития регионов составляет набор показателей, раскрывающих стратегический потенциал территории, определяющий ее конкурентные преимущества.

Индекс качества жизни населения региона рассматривается как интегральная характеристика, определяемая на основе оценки факторов по следующим блокам: производственный (объём внешнеторгового оборота, финансовая обеспеченность региона, общий объём розничного товарооборота и платных услуг населению, рассчитанных на душу населения), ресурсно-инфраструктурный (объём инвестиций в основной капитал, основные фонды отраслей экономики, коэффициент плотности автомобильных дорог) и социальный (уровень официально зарегистрированной безработицы, соотношение среднедушевых доходов и среднедушевого прожиточного минимума, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, выпуск специалистов высшими и государственными средними учебными заведениями) [8]. Интегральный индекс инновационного развития региона в регионе рассчитан исходя из определения места инновационной деятельности в экономической системе (численность работников, выполняющих исследования и разработки, внутренние затраты на научные исследования и разработки, число научных организаций, затраты на технологические инновации, объем отгруженной инновационной продукции, объем инвестиций в промышленность).

Индикаторы уровня жизни и инновационного развития региона представляют собой определенного вида свертку оценок более частных свойств и

критериев этого понятия, которые, в свою очередь, могут быть представлены в виде различных комбинаций отчетных статистических показателей и в некоторых случаях соответствующих экспертных оценок.

При построении интегральных индикаторовуровня жизни и инновационного развития на результирующее абсолютное значение индикаторов будут влиять три основные фактора:

а) выбор базы для сопоставления;

б) выборка отчетных статистических показателей, на базе которых должен быть сформирован интегральный индикатор;

в) выбор способа интеграции отдельных частных характеристик в сводную характеристику (вид модели, ее постоянные параметры).

И хотя концепция уровня жизни гораздо глубже и богаче того, что может отразить любой из интегральных показателей, для мониторинга прогресса в области развития человека нужен максимально простой инструмент.

Индекс каждого показателя рассчитывается по формуле:

$$I_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{j\min}}{x_{j\max} - x_{j\min}},$$

где x_{ij} – количественный показатель i-го региона по j-му признаку; $x_{j\max}$ – максимальное значение по j-му признаку; $x_{j\min}$ – минимальное значение по j-му признаку.

I_{ij} может принимать значения от 0 то 1. Чем он ближе к единице, тем лучше состояние региона по данному признаку, и наоборот. Все индикаторы упорядочены по одному вектору (от низшего к высшему) с учетом смысловой нагрузки по таким показателям, как уровень официально зарегистрированной безработицы и доля населения с доходами ниже прожиточного минимума. Сводная интегральная оценка была получена как среднее арифметическое по всем рассчитанным индексам. Стандартизация отдельных индикаторов, “обезличивающая” натуральные и стоимостные индикаторы, создает возможности их интеграции в сводный (или общий) рейтинг i-го региона:

$$I_i = \frac{\sum_{1}^{n} I_{ij}}{m},$$

где n – количество регионов в выборке; m – число индикаторов.

Для определения положения региона в двухмерной матрице “индекс качества жизни населения – индекс инновационного развития региона” было произведено интервальное распределение, отражающее уровни благоприятности населения и уровня инновационного развития по следующим

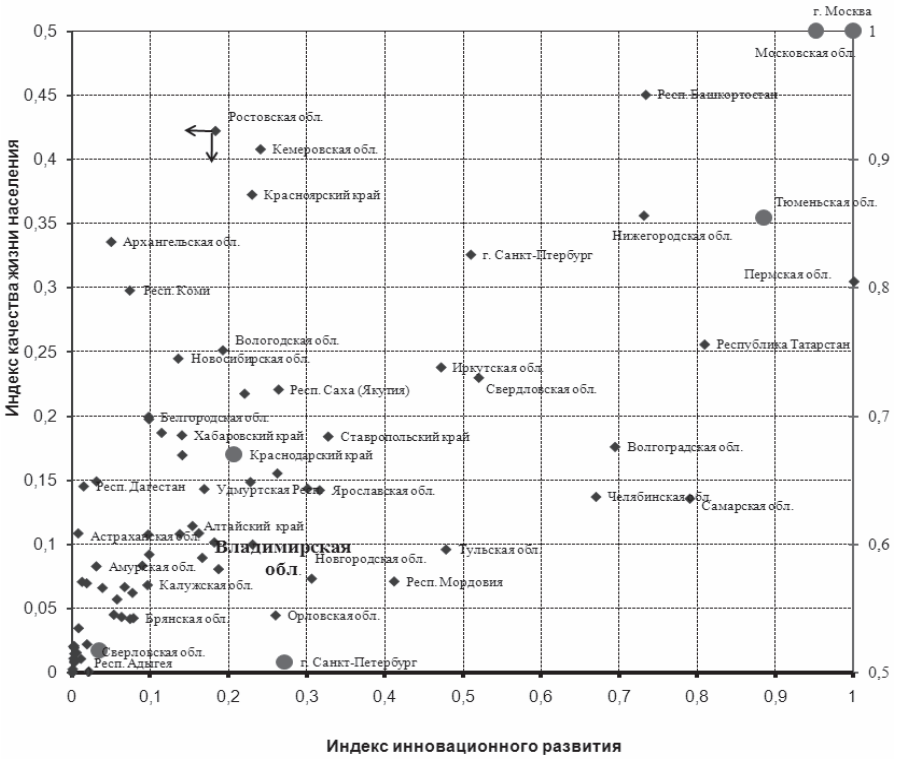


Рис. 1. Матрица “индекс качества жизни населения – индекс инновационного развития”

уровням градации: высокий и низкий. В результате была получена следующая матрица (рис. 1).

Группу регионов с относительно высоким уровнем инновационного развития и уровнем выше среднего представляют субъекты федерации с наиболее развитым экономическим и социальным потенциалом. Среди них крупнейшие финансово-экономические и промышленные центры – Москва и Санкт-Петербург; крупнейшие регионы промышленной специализации – Тюменская, Самарская, Челябинская, Свердловская области, Республика Татарстан; регионы в основном с ресурсодобывающей и экспортоориентированной направленностью. Обладание природными ресурсами (нефть, газ, лес и др.) дает регионам возможность быть крупнейшими экономическими производителями в России. Кроме перечисленных выше регионов, существует ряд регионов с достаточно хорошо развитой инновационной деятельностью и высоким качеством жизни населения, к которым относятся Московская область, Республика Башкортостан. Из рисунка видно, что большую долю составляют регионы с низко развитой научно-инновационной активностью.

Проанализировав региональные различия, можно сделать вывод, что в регионы с высоким уровнем доходов входят нефтегазодобывающие территории, а регионы с низким уровнем доходов включают в себя нересурсные регионы, аграрные территории.

Предлагаемый подход предполагает обоснование выбора общей стратегии инновационного развития различных регионах России на федеральном уровне (рис. 2).

Выбор стратегии развития региона обусловливается уровнем инновационного развития и качеством жизни населения региона.

В основе матрицы лежат два предположения:

1. **Регион, имеющий высокий индекс инновационного развития**, занимает в результате действия эффекта конкурентные позиции в отношениях с другими регионами. Отсюда следует, что происходит значительное увеличение совокупного коммерческого эффекта для региона, т.к. эффект от внедрения новой технологий умножается на количество фирм региона, достигших успеха в ее внедрении и продвижении на рынок. Таким образом, индекс уровня жизни населения увеличивается. Именно поэтому одним из наиболее важных элементов региональной инновационной политики становиться создание условий для максимально быстрой диффузии технологий в рамках определенной специализации.

2. **Присутствие на растущем инновационном** рынке региона означает повышенную потребность в финансовых средствах для своего развития, регионы все более вынуждены выбирать свою нишу при одновременно все более жесткой установке на достижение высоких конкурентных позиций. Это приводит к селекции промышленных отраслей, к появлению новых производств, которые в условиях заданных “сравнительных преимуществ” (различающихся по отдельным регионам) позволяют максимально четко определить специализацию технологической политики, то есть направление концентрации интеллектуального потенциала нации. Например, биотехнополисы, подготовка специалистов в области биотехнологий и развитие биотехнологического бизнеса все более концентрируется в регионах, имеющих свое “сравнительное преимущество” в области биоресурсов. Это не только позволяет достигать “разового” успеха на рынке, но и создавать сеть

Индекс качества жизни населения региона		Индекс инновационного развития региона	
		Низкий	Высокий
	Высокий	1 Стратегия фокусирования	2 Стратегия внутреннего роста
	Низкий	4 Антикризисная стратегия	3 Вертикальная интеграция (кластеризация)

Рис. 2. Матрица стратегий регионального развития

постоянного взаимодействия для корректировки стратегии, изменения профиля подготовки кадров, переориентации рынков сбыта, разработки новых технологий, добавляющих созданным товарам дополнительные конкурентные преимущества и, конечно, появления принципиально новых технологический решений. Если темп роста рынка невелик, например зрелый рынок, то инновации не нуждаются в значительном финансировании. И уровень жизни населения находиться на относительно высоком уровне.

В том случае, когда обе гипотезы выполняются, можно выделить четыре группы классификации регионов, соответствующие различным приоритетным стратегическим целям и финансовым потребностям.

Для регионов, находящихся в квадранте 1 ((высокий уровень качества жизни населения/низкий уровень инновационного развития) необходимо создание и развитие регионального инновационно-технологического механизма путем использования преимуществ интеграции различных наукоемких производств, технологий и поисковых прикладных научно-исследовательских работ на единой территории или совокупности специализированных территорий, где созданы особые условия благоприятствования для всех правовых форм организации инновационных сообществ. Стимулирование восприимчивости промышленности к инновациям, особенно в период только формирующегося рынка, при низком уровне конкурентности продукции.

Для регионов, находящихся в квадранте 2 (высокий уровень качества жизни населения /высокий индекс инновационного развития) основными механизмами может являться организационное развитие (технопарки, научные центры), правовая поддержка инновационного бизнеса, создание и развитие технопарковых структур, помощь инновационному бизнесу для выхода на внешний рынок.

Для регионов, находящихся в квадранте 3 (низкий уровень качества жизни населения/высокий индекс инновационного развития) ориентация при разработке стратегических направлений развития должна быть сделана на поддержку инновационной активности научно-технологических коллективов, общей инновационной среды, восприимчивости промышленности и рынка к научно-технологической продукции, гарантий защищенности интеллектуальной собственности.

Для регионов, находящихся в квадранте 4 (низкий уровень качества жизни населения/низкий индекс инновационного развития) необходимо выявление внутренних резервов развития, привлечение специалистов и инвестиций, создание инновационных зон.

Реализация стратегии развития региона позволит: добиться устойчивого социально-экономического роста региона на основе комплексного использования организационных, политических, психологических, экономических, материальных, трудовых и других факторов; принять участие в выборе решений по управлению и реализации стратегии всем общественным силам, представителям хозяйственных, финансовых, научных структур, населению; вселить уверенность в благополучном исходе преобразований, раскрывая основные цели и ориентиры развития на длительный период времени; обеспечить устойчивое развитие в будущем региона; определить ориентиры региона, потенциальным внутренним и внешним инвесторам, помочь им принять оперативные решения с учетом видения перспективы; приобрести и поддерживать конкурентные преимущества региона; упорядочить распределение ресурсов региона; обеспечить налаживание межрегионального партнерства; обеспечить концентрацию усилий на ключевых направлениях развития, являющихся наиболее перспективными для региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала // Инновации. 2006. № 6 (91). С. 53–56; Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала // Инновации. 2006. № 6 (91). С. 53–56; Рейтинг инновативности регионов России (Независимый институт социальной политики); Индекс готовности регионов России к информационному обществу (Министерство информационных технологий и связи Российской Федерации).

2. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. М.: Дело, 2003. С. 196–197.

3. Методические рекомендации по разработке Стратегий развития регионов Приволжского федерального округа в рамках решения задачи удвоения внутреннего валового продукта Российской Федерации к 2010 г. “2 ВВП – к 2010 году”. Проект. – Н. Новгород, 2004.

4. **Милгром П**. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Д. Робертс. СПб.: Экономическая

школа СПб Государственного университета экономики и финансов, 2001.

5. Стратегия развития муниципалитета / Под. общ. ред. Г.В. Гутмана и А.Е. Илларионова. М.: ЮРКНИГА, 2003. 256 с.

6. **Рой О.М**. Стратегии регионального маркетинга. // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. 2003. № 3: К юбилею экономического факультета ОмГУ. С. 20–23.

7. **Райзберг, Б.А.** Управление экономикой: учебник / Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхудинов. М.: ЗАО “Бизнес-школа” “Интел-Синтез”, 1999.

8. Статистические данные Министерства экономического развития. www.economy.gov.ru.

УДК 338.436.33; 502.52

Журавель В. Ф.

Разработка механизма адаптивного управления инновационными технологическими процессами в эколого-экономических системах регионального землепользования

В последние годы сельскохозяйственное производство, как и другие отрасли народного хозяйства, испытывает на себе воздействие процессов глобализации, усиленной конкуренции, страдает от ограниченности ресурсов и единственным условием обеспечения его стабильности и устойчивого развития на современном этапе является инновационный характер процесса воспроизводства. Инновационность для сельского хозяйства означает переход на новый тип производства, в основе которого лежат принципы устойчивого развития и инновационная деятельность. Это, прежде всего, разработка и внедрение систем земледелия, основанных на новых принципах природопользования, ресурсосбережения, биологических приемах повышения плодородия почв.

С этой целью в Ставропольском крае в последние годы активно разрабатываются методология и принципы использования адаптивно-ландшафтной системы земледелия. Перевод на инновационную систему производства закреплен постановлением Государственной Думы “О порядке использования земельных ресурсов Ставропольского края на агроландшафтной основе” 637-39 от 26.06.97 г. [1].

Однако внедрение и широкое использование такой системы земледелия требует разработки не только новых рабочих органов машин и технологий, обеспечивающих качественно иное воздействие на почву, но и принципиально новой системы управления инновационными технологическими процессами, в которой при принятии решения, кроме технологической и экономической эффективности, должен учитываться экологический фактор. В этом случае под решением понимается набор управленческих воздействий на объект управления, позволяющий привести систему адаптивно-ландшафтного землепользования в желаемое состояние или достичь поставленной цели.

Простейшую модель взаимодействия такой системы и среды следует рассматривать в рамках эколого-экономической системы и можно представить в виде ее взаимосвязанных элементов – собственно система (управляемый объект), в которой функционирует подсистема (субъект управления) и внешняя среда рис. 1.

Из рис. 1 видно, что на вход эколого-экономической системы (ЭС) из окружающей среды (ОС) поступают управляющие параметры в виде множества ограничений на сельскохозяйственное производство $O = \{O_k\}$ и целей $Z = \{Z_m\}$, а также ресурсов $X = \{X_i\}$. Выход системы (ЭС) определяется множеством конечных продуктов, благ и услуг $Y = \{Y_j\}$, ориентированных на удовлетворение потребностей внутренней и внешней среды, и оказывающих негативное влияние на внешнюю среду.

Решать проблему организации механизма управления инновационными процессами в эколого-экономической системе нами предлагается путем сопоставления текущей информационной модели экологической среды и инновационного процесса, её преобразующего, с обобщённым описанием допустимых эталонных ситуаций. Процесс принятия

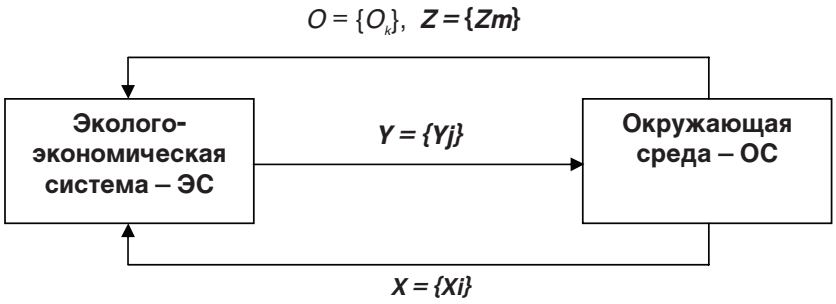


Рис. 1. Модель взаимодействия эколого-экономической системы и окружающей среды

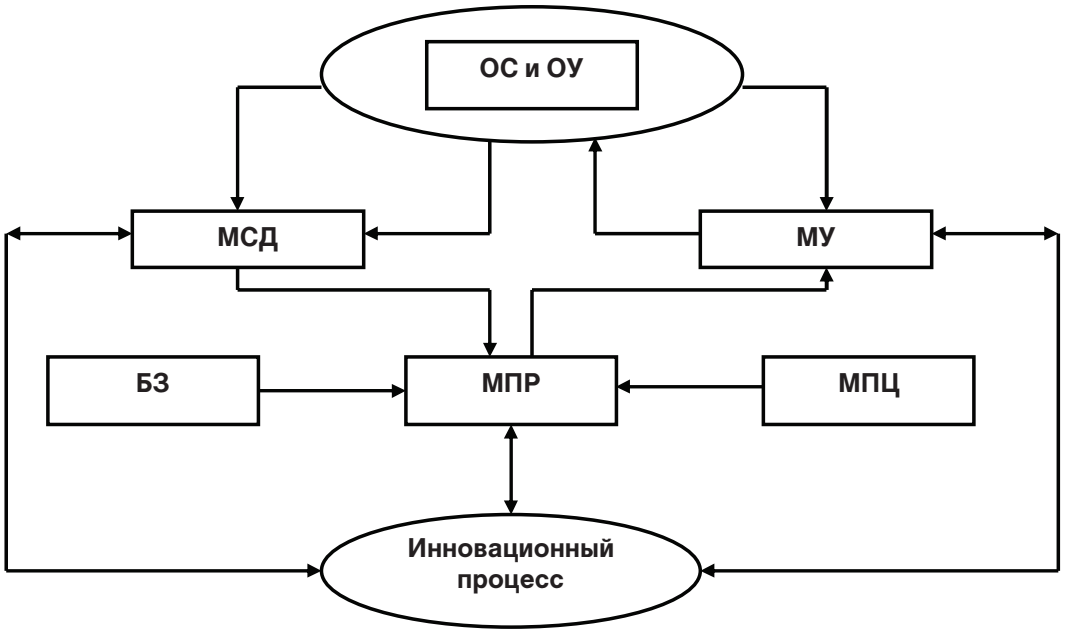


Рис. 2. Схема механизма эколого-экономического управления инновационными процессами в аграрной сфере
ОС и ОУ – соответственно, окружающая среда и экономический объект управления; МСД – модуль, отвечающий за сбор и первичную обработку данных о состоянии окружающей среды и объекта управления; МУ – модуль, служащий для формирования построения, реализации и корректировки управленческих мероприятий; БЗ – база знаний для автоматизированного принятия решений; МПР – модуль поддержки принятия решений; МПЦ – подсистема целеобразования

управленческих решений в этом случае должен осуществляться по результатам совпадения или различия сравниваемых моделей описания состояния инновационных процессов в соответствии с заданными на текущий момент времени целями производства. Для этого в эколого-экономических системах, в условиях, возникающих неопределенности и риска, необходима модель принятия решений, которую можно сформировать в виде формализованного представления элементов и процессов технологии принятия решений (рис. 2).

Из рис. 2 видно, что мониторинг состояния ОУ и сбор необходимой для принятия решений информации осуществляется подразделением МСД. В модуле МПР на основе хранящегося в БЗ накопленного опыта управления, текущего состояния сельскохозяйственного предприятия и действующих на него экологических возмущений осуществляется выбор управленческих решений и мероприятий, позволяющих достичь целей инновационной деятельности. Смена текущих целей снабжения выполняется в подразделении МПЦ. Выявленные в МПР управленческие мероприятия поступают в подразделение МУ, где на их основе формируются и реализуются программные действия, которые в этом же модуле при необходимости корректируются по мере изменения условий их выполнения.

Основными проблемами на этапе эффективного перераспределения недостающих ресурсов является организация эффективных подсистем оперативного планирования и управления производством. Наиболее эффективной системой оперативного управления можно считать систему, способную:

а) быстро реагировать на изменения, происходящие в ОС и ОУ;

б) быстро выполнять анализ хода и результатов инновационного процесса, давать оценку его успешности на основании критериев экологического качества;

в) осуществлять оперативное регулирование и контроль динамики показателей эколого-экономической эффективности инновационного процесса;

г) организовать эффективное функционирование различных подсистем сельскохозяйственного производства в целях экологической оптимизации используемых ресурсов и достижения запланированных показателей устойчивого развития;

д) быстро адаптироваться и переносить накопленный опыт управления в новые условия.

Наиболее полно заданные требования можно удовлетворить, используя ситуационные принципы управления большими системами. Под ситуацией следует понимать временной срез, отражающий текущее состояние инновационного процесса с помощью:

а) заданной системы (вектора) эколого-экономических показателей, отражающих состояние технологического процесса, называемых параметрами управления;

б) описания состояния технологического процесса и жизненного цикла задействованных в инновационной деятельности материальных и сырьевых ресурсов;

в) описания состояния внешней среды и действующих на производственный процесс возмущающих экологических факторов.

Это позволит при организации эколого-экономического механизма управления инновационными процессами использовать автоматизированный выбор организационных и управленческих решений в соответствии с поставленной целью, а также рассогласованием с ситуацией, характеризующейся значениями этих показателей.

В этом случае каждая ситуация будет определяться системой технико-экономических и эколого-экономических показателей, количество элементов и содержание которой будет зависеть от уровня управляемости инновационного процесса.

Для достижения эффективного уровня наблюдаемости и управляемости инновационным процессом с учётом экологических факторов необходимо выбрать полную систему показателей, удовлетворяющих следующим требованиям;

– иметь количественную оценку для возможности их сравнения;

– обладать возможностью функционального распределения и измерения во времени и принимать скалярные, итоговые значения;

– изменяться независимо друг от друга;

– отражать влияние на инновационный процесс максимального числа внешних возмущающих воздействий;

– обладать высокой степенью возможности к структуризации и повышению определённости влияющих на них организационных и управленческих корректирующих мероприятий, приводящих прямым или косвенным образом к требуемым их изменениям;

– быть достаточными для организации принятия эффективных решений и охватывать все процессы деятельности предприятия.

В этом случае эколого-экономическое управление инновационным процессом можно автоматизировать и осуществлять следующим образом. На этапе построения определяются целевые условия управления, позволяющие вычислить целевые значения показателей инновационного процесса. На основе полученной об ОУ информации выявляются фактические значения показателей его состояния и влияния на окружающую среду в произвольные моменты времени, которые формализуются, структурируются и передаются в виде кортежа в МПР. Одновременно с этим в МПР из БЗ заносятся нужные значения этих показателей. Это позволяет вычислить разности между требуемыми и фактическими значениями показателей и сформировать кортеж отклонений. На основании величины найденных отклонений и информации, поступающей из БЗ, в МПР формируется кортеж управленческих мероприятий, направленных на устранение различий между заданными и фактическими значениями регулируемых параметров.

Для автоматизации процесса принятия решений закономерности преобразования значений показателей состояния инновационного процесса формализуются в виде продукционных правил принятия решений, имеющих следующее содержание: "Если отклонение параметра имеет знак (+, –) и величину D(x), то для получения требуемого значения параметра необходимо организовать и выполнить мероприятия $R_1(+)$ или $R_2(–)$ в течение

заданного интервала времени T". Ограничения по времени вводятся в том случае, если по истечении некоторого промежутка времени T проведение управленческих мероприятий становится нецелесообразным.

Рассмотренные выше правила вывода хранятся в базе знаний для принятия решений, связанных с организацией эколого-экономического управления инновационным процессом.

Ситуационная система эколого-экономического управления инновационным процессом требует более сложного описания текущих ситуаций, возникающих во внешней среде. При этом в качестве текущей ситуации рассматривается вектор экологических возмущений, определяемый описанием действующих на предприятие внешних возмущающих факторов. Задача управления сводится к выбору организационно-технических и организационно-экономических мероприятий, направленных на компенсацию действующих экологических факторов и связанных с ними последствий.

В этом случае описание ситуаций на естественном языке можно формализовать, записав его с помощью принятой системы знаков. Такая модель описания объектов позволяет достаточно подробно описывать производство и окружающую среду на различных уровнях.

При этом каждая ситуация внешней среды инновационного процесса будет определяться описанием решаемой подзадачи, описанием внешней среды, описанием внутренней среды, программы реализуемых мероприятий. Для эффективного применения эколого-экономического механизма управления инновационным процессом весь технологический процесс необходимо разбить на подзадачи, определив время и ресурсы, требуемые для их реализации. Следовательно, с методической точки зрения, возникает необходимость построения редукционной модели инновационного процесса.

Так как на инновационный процесс влияет достаточно большое количество факторов, в том числе и экологических, оперативное управление является многокритериальной задачей. Решение таких задач обычно выполняется перебором и состоит из двух этапов.

На первом этапе сокращается область поиска решения задачи путём определения специального множества, которое содержит предполагаемое решение задачи.

На втором этапе проводится оптимизация параметров на выявленном множестве допустимых значений. Для этого многокритериальная задача путем аддитивной свертки критериев сводится к однокритериальной задаче в следующем виде:

$$w = \sum_{i=1}^{n} \kappa_1 g_i,$$

где κ_i – коэффициент значимости i-го критерия функционирования системы материально-технического значения; g_i – критерий эффективности i.

В этом случае подсистема управления служит для выбора метода реализации решаемых задач, которые ставятся в соответствии с внешними и внутренними условиями функционирования эколого-экономической системы.

Одной из важнейших проблем, которая решается с применением ситуационных систем управления инновационным процессом, является обеспечение высокой оперативности принятия решений и экологического контроля за их исполнением. Это объясняется тем, что инновационный процесс происходит в период быстрых и не всегда предсказуемых изменений внешней среды. Следовательно, разработка и развитие современных методов сбора, обработки, хранения, анализа и предоставления информации для подготовки управленческих решений является одним из важнейших факторов совершенствования технологии управления. Без обмена информацией между центром управления, с одной стороны, и исполнительной подсистемой и окружающей средой, с другой стороны, эффективное управление инновационным процессом организовать невозможно.

База знаний должна представлять собой структурированное описание в единой системе классификации и моделирования технико-экономической и экологической информации, унифицированных систем документации и массивов информации, служащей для описания инновационного процесса, технических характеристик, новых машин и механизмов, т.е. всех необходимых данных, используемых для описания внутренней и внешней среды объекта. Обычно большие массивы информации неудобно использовать при решении конкретных задач оперативного управления. Во избежание этого на базе основных массивов с помощью логических преобразований создаются различные по значению виды массивов: рабочие, постоянные, справочные, плановые, отчётно-архивные, табличные и служебные внутренние массивы.

Информация, хранящаяся в базе, служит для корректировки принятых управленческих решений. Получение исходной информации о состо-

янии внешней и внутренней среды предприятия позволяют выявить слабые звенья в организации инновационного процесса.

Проблемы, выявленные в результате комплексного анализа, прогнозирования и экспертного прогноза, подлежат идентификации, в процессе которой одинаковые объединяются, а второстепенные исключаются. Окончательный массив проблем составляется в однотипных формулировках. При этом возможны два варианта. В первом случае формулировка отражает отрицательные стороны развития эколого-экономического взаимодействия и дается в терминах, описывающих его существующее состояние, во втором – отражает разрыв между желаемым и достигнутым уровнями среды и дается в терминах той потенциальной задачи, решение которой может обеспечить искомый конечный результат.

Разработка базы данных должна включать большой комплекс исследований и мероприятий по сбору информации об объекте управления, а также мероприятий, которые позволяют улучшить организационную структуру системы, упорядочить информационные потоки и автоматизировать документооборот. Решение этих задач увеличивает качество и оперативность принятия решений и, таким образом, повышает эффективность производственного процесса в целом.

Экологический контроль за состоянием инновационного процесса осуществляется путем сравнения между собой целевой и фактической ситуаций с целью выявления всех имеющихся между ними различий. Ситуационный же анализ проводится с целью выявления причин, вызвавших различия между фактической и целевой ситуациями для последующего их устранения.

Предложенный методический подход нами был реализован на системе принятий решений для разработанного нами инновационного технологического процесса регулирования склонового поверхностного стока – дифференцированного вертикального мульчирования почвы по а. с. № 1280686 [4]. Особенность процесса заключается в нарезке отрезков водопоглощающих щелей с органическим заполнителем не по всей площади склона, а только в местах перемещения концентрированного стока – на ложбинах, с интервалом адаптированном к рельефу и почвенно-климатическим показателям территории.

Для принятия управленческих решений нами использовалась виртуальная производственная система (ВПС), в рамках которой производилось моделирование водно-эрозионных процессов, технологическое проектирование и формирование оптимального управленческого решения, которое затем было наложено на реальную производственную систему [3]. Структура и возможности работы с такой системой представлены на рис. 3.

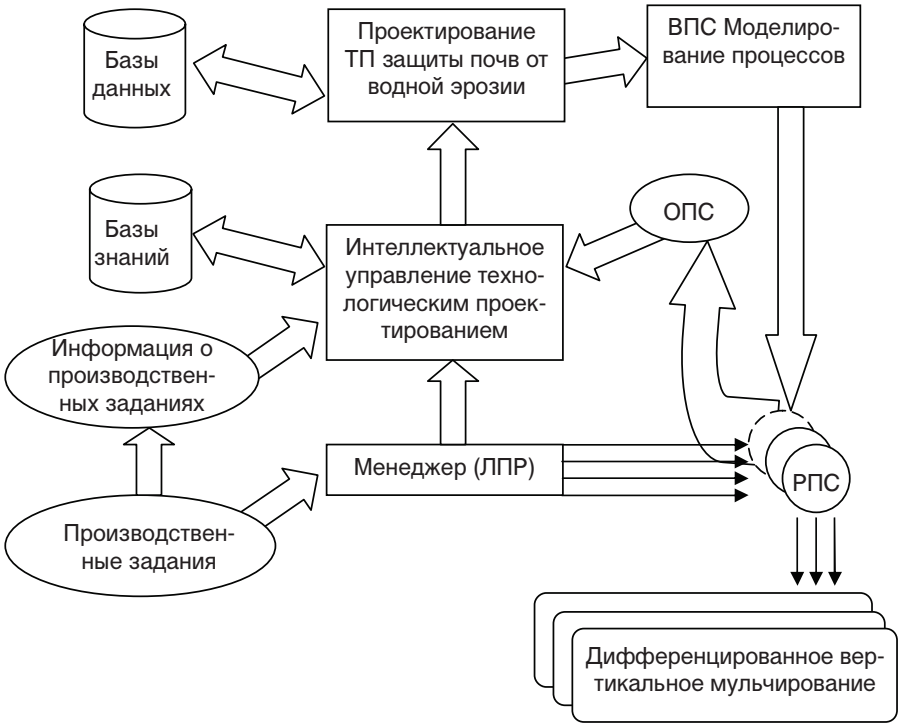


Рис. 3. Схема адаптивного управления инновационным производственным процессом

Видно, что для выполнения производственного задания (ПЗ) был спроектирован технологический процесс (ТП) дифференцированного вертикального мульчирования, а для его реализации сформирована ВПС на основе обобщенной производственной системы (ОПС). Информация о производственном задании поступает в систему интеллектуального управления технологическим проектированием (ИУ). Здесь осуществляется ее анализ, на основе которого принимают решения о выборе текущей конфигурации виртуальной производственной системы, по определению маршрутов ТП и формируется командная информация для менеджера и распределенных производственных систем (РПС), составляющих ВПС.

Анализ и принятие решений осуществлялись на основе информации о технологических возможностях ОПС, их распределении во времени, информации о ПЗ в виде спроектированных на них технологических процессов, например, защиты пашни на склонах от водной эрозии почв. При этом использовались базы данных (БД) и базы знаний (БЗ) для описания почвенно-климатического и агротехнического состояния агроландшафта, параметров рационального технологического процесса.

Система управления производством на основе получаемой информации о характеристиках производственного задания и информации об обобщенной производственной системе позволила определять стратегию технологического процесса, включающего в себя проектирование, распределение выполняемых операций непосредственно по технологическому оборудованию, а также последовательность выполнения производственного задания.

Процесс функционирования виртуальной производственной системы определялся результатами моделирования технологического процесса в ней. Для этого нами был сформулирован алгоритм и написана программа в системе GPSS/**PC для имитационного моделирования** движения и трансформации вод поверхностного стока по склону [2].

Имитационное моделирование движения и трансформации вод поверхностного стока проводилось на персональной ЭВМ. В результате были установлены линии тока вод поверхностного стока на контрольном участке, а также структура ложбинчатой сети, ее водно-эрозионные характеристики.

Ввиду неполной адекватности математической модели реальной производственной системе результаты моделирования корректировались. Коррекция параметров модели с целью уменьшения расхождения результатов моделирования и параметров производственной системы обеспечивалась введением обратной связи (ОС). Информация обратной связи представляет собой обратный информационный поток, который позволяет сопоставить информацию, получаемую в результате моделирования и реального функционирования частей распределенной производственной системы, обеспечивается передачей данных, получаемых в результате диагностирования развития потенциальных водноэрозионных процессов.

Использование промежуточной информации о предполагаемых водноэрозионных процессах позволило произвести экономические расчеты технико-экономической эффективности производственных процессов. На основе этих расчетов оказалось возможным уже на ранних этапах жизненного цикла инновационного продукта получить данные о его себестоимости и условиях производства, определить оптимальные параметры технологического процесса применительно к конкретным производственным условиям.

Формирование рациональной производственной системы защиты почв от водной эрозии с помощью ВПС и ее производственная проверка проводились на материалах ОПХ “Михайловское” Ставропольского края. Нарезка водопоглощающих щелей с заполнителем не по всей водосборной площади, а лишь в местах концентрации водных потоков отрезками по 3 метра с интервалом в соответствии с данными имитационного моделирования позволила полностью зарегулировать сток и смыв на опытном участке склона. При этом производственно-эксплуатационные затраты уменьшились в 1,9 раза, затраты труда сократились на 63%.

Следовательно, предложенные нами новые организационно-экономические принципы управления интеллектуальными технологическими процессами, в том числе формализованные методы рационального выбора управленческих решений в виртуальной производственной системе, позволят организовать эффективное аграрное производство на принципах устойчивого развития, например, в рамках адаптивно-ландшафтной системы земледелия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О сохранении почв и земель, предотвращении их деградации [Текст] /: Закон Ставропольского края от 7 апреля 1995 года № 4-ХЗ.

2. **Журавель В.Ф.** Автоматизированная система "Расчет поверхностного стока": программа для ЭВМ / Журавель В.Ф. – № 2009610783 ; заявл. 16.12.2008 ; опубл. 04.02.2009 // Программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем. Бюл. № 2. С. 46.

3. **Капустин Н.М.** Формирование виртуальной производственной системы для выпуска изделий в распределенных системах [Текст] / Н.М. Капустин, П.М. Кузнецов // Машиностроитель. 2002. № 6. С. 42–46.

4. А. с. № 1280686 СССР: МКИЗ G 01 C 5/ 04/ Устройство для прерывистого вертикального мульчирования почвы / В.Ф. Журавель, А.М. Бруснев, Б.Г. Гордиенко (СССР). № 3877559/30 – 48; заяв. 07.01.84; опубл. 15.04.86. Бюл. № 14. С. 23.

УДК 332.1

Анимица Е.Г., Зверева С.А.

Обоснование факторов развития конкурентоспособности мегаполиса

Обоснование приоритетов, а также механизмов формирования и реализации конкурентоспособности крупнейших городов (муниципальных образований) в системе региональной экономики невозможно провести без выявления факторов и особенностей функционирования данных городов в системе территориальной конкуренции. Анализ соответствующей литературы показывает, что по существу все исследования, посвященные проблемам регионального развития, региональной экономике, включают разделы, рассматривающие те или иные факторы и условия развития экономики и ее отдельных компонентов во времени и пространстве.

По справедливому замечанию С.А. Николаева, вся "размещенческая" литература в той или иной мере посвящена изучению факторов размещения [1] и развития производственной деятельности. В этой связи можно привести цитату Ю.В. Яковца о факторах развития экономики: "Экономика как неразрывная часть общества не является чем-то изолированным, автономно развивающимся. Ее масштабы, структура, направления развития диктуются тремя находящимися вне ее факторами:

– **население, ради удовлетворения растущих** потребностей которого возникло, функционирует и развивается воспроизводство, фундаментом и источником динамики которого является коллективный человеческий разум (воплощенный в науке и технологиях) и совокупный работник – главная производительная сила;

– **природная среда, которая является перво**источником всех используемых и потребляемых человеком материальных благ, естественной производительной силой, энергетическим базисом и в тоже время ограничителем, вынуждающим увеличивать в структуре экономики сектор, имеющий целью воспроизводство (в экономическом смысле) природных ресурсов и охрану окружающей среды от вредных воздействий производства и жизнедеятельности человека;

– **технологическая основа общества, способ** соединения разума и рук человека с естественным и преобразованными средствами производства для удовлетворения растущих потребностей увеличивающегося из года в год населения, насыщения рынка разнообразными товарами и услугами" [2].

Краткое изложение данной мысли возможно представить так: "Производство предполагает взаимодействие трех основных факторов: рабочей силы человека, предметов труда и средств труда".

Как ни парадоксально, четкость и однозначность в определении понятия "фактор" развития, размещения в литературе до сих пор отсутствует. Если обратиться к словарю иностранных слов, то можно прочесть, что *фактор (*лат. Factor - делающий, производящий) – это причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты [3]. Ученые, занимающиеся исследованием процессов развития, размещения производственной деятель-

ности более или менее единодушны в том, что факторы являются результатом существования определенной связи, взаимозависимости между объектом экономической деятельности и особенностями территории, где он размещен или размещается (локализируется). Поэтому факторы – это причины, движущие силы, которые определяют характер или отдельные черты протекания тех или иных экономических процессов во времени и пространстве. Именно факторы "запускают" механизм размещения и развития. Всю совокупность аргументов и причин, внутренних и внешних сил, оказывающих влияние на процессы размещения и развития исследуемого объекта в пространстве и способствующих достижению тех или иных результатов в определенный период времени, стали называть факторами [4].

Поскольку традиционная парадигма городского развития рассматривала город прежде всего как территорию, на которой создается специфическая среда жизнедеятельности населения, концентрирующая разнообразные виды производства [5], то отечественными и зарубежными учеными-регионалистами анализировались факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность территории, с позиций:

1) выявления факторов, оказывающих непосредственное воздействие на эффективность развития территории;

2) определения факторов, тенденция развития которых представляет угрозы для территории;

3) определения факторов, тенденция развития которых дает определенные возможности для более эффективного развития территории.

Рассмотрим основные классификации факторов, разработанные зарубежными и отечественными учеными, применительно к городским территориям.

Например, Дж. Вандер Борг и И. Брамезза[6] предлагают выделять структурные (эффективная инфраструктура, высокое качество среды жизни, эффективная городская политика) и функциональные факторы (функции, которые может взять на себя город: распределительный центр, центр инновационной активности, культурный центр и др.).

П. Кресл [7] также выделяет 2 типа факторов. К экономическим детерминантам он относит: место расположения, факторы производства, инфраструктуру, экономическую структуру, городские достопримечательности и места отдыха; к стратегическим детерминантам – эффективность органов управления, городскую стратегию, общественно-частное партнерство и организующую способность органов власти, в том числе их способность адаптироваться к меняющейся внешней среде.

Согласно исследованиям Розабет Мосс Кантер [8], если города хотят войти в глобальную экономику и преуспеть, то они могут воспользоваться тремя стратегиями – концепции, компетенции и коммуникации (так называемая модель 3К). Естественно, Мосс Кантер указывает, что одной из трех "К" недостаточно, чтобы сделать город городом "мирового класса".

В 1992 г. известный ученый Паркинсон опубликовал исследования "городов-предпринимателей" [9], в котором обозначил ряд факторов, отличающих успешные города:

– развивающийся и грамотно эксплуатируемый человеческий капитал;

– институты, обеспечивающие приток квалифицированных работников в наиболее продвинутые отрасли города;

– диверсифицированная экономическая база в сервисных и производственных отраслях;

– качество жизни (культурное и экологическое);

– развитые экономические, телекоммуникационные связи с наиболее динамично развивающимися зонами экономики города;

– способность города выработать стратегию развития и сформировать политические, финансовые и кадровые ресурсы, необходимые для успешной реализации.

Артур О' Салливан подробно рассматривает такие конкурентные преимущества (факторы) города, как рабочая сила, электроэнергетика, местные коммунальные услуги, уровень заработной платы, культурно–бытовые удобства и др. [10].

Чарльз Лэндри, характеризуя факторы, влияющие на развитие современных городов, особо выделяет такие уникальные факторы как креативность жителей; отличительные черты городов, стимулирующие подлинность городов с целью усиления их идентичности, и, в конечном счете, их конкурентоспособности; разнообразие культур и отрицание нетерпимости; целостность, под которой понимается наличие системы взглядов, включающей заботу об экономике и культуре; этические идеи и принципы, заложенные в стратегии городского развития [11].

Подробную многокритериальную классификацию факторов предлагает И.П. Колечкина [12]. По критерию **источник формирования** она предлагает выделять основные и развитые факторы; по критерию **широта действия** выделяются

4 фактора: суперрегиональные, региональные, общемуниципальные, внутримуниципальные; по критерию **тип воздействия факторов** – внешнее воздействие на конкурентные позиции муниципального образования и внутреннее воздействие на конкурентные позиции муниципального образования (формируются на уровне муниципального образования и в большей степени зависят от муниципальных органов управления).

Деление факторов на основные и развитые по критерию **степень затрат** предлагают также и другие авторы классификаций [13]. По их мнению, основные или базовые факторы это те, создание которых не требует больших усилий и значительных капиталовложений, а развитые или специализированные – это факторы, требующие для своего создания ощутимых вложений, человеческих усилий и капитала.

Ряд авторов среди основных факторов, определяющих особенности муниципального хозяйства, выделяют внешние и внутренние условия, среди которых – природные, исторические, традиции государственного строительства, скорость развития экономических отношений и др. [14].

Еще одна классификация факторов предполагает деление факторов на внешние (экзогенные, основные, базовые) и внутренние (эндогенные, специфические, уникальные). К внешним факторам относятся: геополитическое положение города, климатические условия, политическая и экономическая стабильность, политика государства в области финансов и экономического законодательства, темпы инфляции, изменение конъюктуры по различным видам продукции, производимым в городе, смена технологий. К внутренним факторам (уникальным) могут быть отнесены такие как местные природные ресурсы и условия, население и трудовые ресурсы, состояние экономики, городской среды и социальной сферы [15].

Изучив предложенные классификации факторов, мы считаем, что классификацию, предусматривающую наличие внешних и внутренних факторов, следует дополнить следующими внутренними факторами, оказывающими влияние на городское развитие:

1) формирование на территории крупнейшего города (муниципального образования) эффективно действующих институтов (местного самоуправления, муниципальной собственности, муниципальных правовых актов, антикоррупционной экспертизы, малого и среднего предпринимательства, социального партнерства и социальной ответственности предпринимательства, муниципальной помощи и др.);

2) информационная открытость органов местного самоуправления крупнейшего города,

3) предпринимательский стиль руководства руководителей органов местного самоуправления крупнейшего города, предполагающий:

а) разработку и реализацию стратегии городского развития,

б) оценку приемлемости риска, заложенного стратегией,

в) готовность руководителей органов местного самоуправления к осуществлению изменений, инновациям,

г) разработку и осуществление кадровой политики, реализуемой в городе, направленной, в том числе, на систематическое повышение квалификации муниципальных служащих.

Необходимость учета перечисленных выше факторов продиктована следующими обстоятельствами:

1) эффективное развитие города, в том числе крупнейшего города (муниципального образования), возможно только при наличии четко определенных правил, действующих на его территории (муниципальных правовых актов), а также организационных структур, способных определять эти правила и выполнять их;

2) среди обязательных факторов эффективного развития крупнейшего города (муниципального образования), в том числе и местного самоуправления, следует выделить формирование в муниципальных образованиях среднего класса (развитие института малого и среднего предпринимательства);

3) для крупнейших городов, имеющих значительное количество объектов недвижимого имущества в муниципальной собственности, одним из факторов их конкурентоспособности является развитие института муниципальной собственности (не случайно, в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11.09.2008 № 1313-р, доля собственных доходов местного бюджета (за исключением безвозмездных поступлений, поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений и доходов от платных услуг, оказываемых муниципальными бюджетными учреждениями) в общем объеме доходов бюджета муниципального образования, учитывается в качестве дополнительного показателя для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов);

4) взаимодействие гражданского общества, представителей малого и среднего предпринимательства с органами власти предполагает: обеспечение эффективного межведомственного и информационного обмена; интеграцию государственных и муниципальных информационных систем и ресурсов; увеличение объемов и качества государственных и муниципальных услуг, предоставляемых гражданам и организациям в электронном виде;

5) успешное развитие любой системы, в том числе и крупнейшего города (муниципального образования), предполагает постоянный поиск и внедрение инноваций, что характерно для предпринимательского стиля руководства (не только для коммерческих предприятий, действующих на территории города, но и органов власти: местного самоуправления и федеральных властей в регионе);

6) для того, чтобы достигнуть какой-либо цели, необходимо не просто среднесрочное или долгосрочное планирование развития крупнейшего города (муниципального образования), а именно выработка стратегии городского развития, которая позволяет четко определить приоритеты, перспективы развития, необходимые для этого ресурсы и спрогнозировать достижение конечных результатов;

7) принятие управленческих решений, как правило, сопряжено с определенной степенью риска, превышение степени риска над преимуществами, получаемыми от реализации управленческого решения, может привести к негативным результатам;

8) если интересы высшего менеджмента (руководителей органов местного самоуправления и их структурных подразделений) не предусматривают разработку и осуществление долгосрочных планов социально-экономического развития города (не говоря уже о городской стратегии развития), изменить ситуацию на уровне низших звеньев управленцев не представляется возможным, т.к. все их усилия будут блокироваться;

9) классическая ситуация "лебедь, рак и щука" – каждый муниципальный служащий прилагает усилия и стремится "сдвинуть телегу" (например, предложить, разработать механизм реализации конкретной задачи, что, в конечном итоге, может привести к повышению конкурентоспособности города), но одиночные усилия обречены на неудачу. Для городских управленцев необходимо иметь навыки командной работы, коммуникационные навыки (умение общаться и получать необходимую информацию), решительность для самостоятельного принятия решения в рамках имеющихся полномочий, а также, безусловно, необходимо обладать соответствующей квалификацией.

Таким образом, в настоящее время для конкурентоспособного крупнейшего города (муниципального образования) преимущественное значение имеют не только природные и производственные факторы, но и создание институциональной среды, наличие жизнеспособных институтов на территории муниципального образования, способствующих его развитию и, безусловно, человеческий фактор, кадровые ресурсы, которые желают проживать на данной территории и способны не только создать, но и осуществить стратегию развития.

Подводя итог, следует отметить несколько закономерностей развития (трансформации) факторов конкурентоспособности крупнейшего города (муниципального образования):

1) рассматриваемые и оцениваемые факторы должны быть "созвучны" духу времени, анализироваться с разных сторон, многогранно, с объективных и субъективных позиций;

2) сложившаяся неблагоприятная структура факторов может послужить стимулом развития городской территории и привести к созданию конкурентного преимущества;

3) конкурентоспособность любой системы не является застывшей категорией, факторы роста конкурентоспособности крупнейшего города (муниципального образования) связаны с отставанием в определенный период времени планирования развития муниципального образования и изменений в системе управления реальных процессов; при изменении структуры, система управления и организации должны также преобразовываться, если "вырасти" из старой схемы управления, то возникает ситуация, при которой руководство не в силах управлять и находится в состоянии хаоса;

4) в отличие от конкурентной стратегии предприятия, конкурентная стратегия крупнейшего города (муниципального образования) *всегда* должна включать в себя развитие сотрудничества и партнерства с ближайшими (территориально) муниципальными образованиями, являющимися конкурентами. Ослабление позиций того или иного муниципального образования негативно сказывается на конкурентоспособности всего региона и влияет на все муниципальные образования, расположенные в данном регионе. Необходимо отметить, что наиболее важные экономические решения должны быть согласованы между органами местного самоуправления и органами государственной власти различных уровней.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Николаев С.А.** Межрегиональный и внутрирегиональный анализ размещения производительных сил. М., 1971. С. 104.

2. **Яковец Ю.В.** Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., 2001.С. 159.

3. Новейший словарь иностранных слов и выражений. Минск-М.: 2001. С.832.

4. См. напр.: Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь. М., 1983.С.242; Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. М., 2005.С. 33-34.; Региональная экономика. Основной курс. Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. М., 2008. С. 30- 40.

5. См. более подробно: Анимица Е.Г., Власова Н.Ю. Градоведение. 3-е изд. Екатеринбург, 2008.С. 37–76.

6. См.: Borg J., van der and Bramezza I. The Competitiveness of the European metropolitan area in the European metropolitan system of tomorrow. – Rotterdam: EURICUR, 1992.

7. См.: Kresl P. The Determinants of Urban Competitiveness// North American Cities and Global Economy: Challenges and Oportunities/ Edited by P. Kresl and G.Gappert.-London. Sage Publication, 1995. P.45–68.

8. Moss Kanter,R. 1998.World Class. Simon & Scuster. New-York.

9. **Parkinson, M.** City Links. Town And Country Planning, September,1992, P. 235–238.

10. **О’Салливан А.** Экономика города. 4-е изд.: Пер. с англ. М., 2002. С. 58–63.

11. **Лэндри Ч.** Искусство создавать города: Пер. с анг. М.: Арт-менеджер, 2008. С. 24–27.

12. **Колечкина И.П**. Конкурентоспособность муниципального образования и некоторые аспекты ее изучения” // http//sor.volsu.ru/konf/kolechkina.doc.

13. **Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И.** Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. № 3. С. 67–77.; См.: Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юристъ, 1999.

14. **Кобилев А.Г., Кирнев А.Д. Рудой В.В.** Муниципальное управление и социальные исследования в муниципальном хозяйстве. Ростов-на-Дону, 2007. С. 23–24.

15. См.: Экономические стратегии активных городов. СПб, 2002.; Стратегия развития крупнейшего города: взгляд в будущее/Науч. рук. авт. колл. проф. Е.Г. Анимица и проф.В.С. Бочко. Екатеринбург: 2003.; Мышкин А.С. Концепция конкурентоспособности города с учетом зарубежного и российского опыта. http://www.admoblkaluga.ru/New/Investition/Forum/Tezic/Osn_2.htm; Гринчель Б.М. Факторы конкурентоспособности крупных европейских городов по привлекательности для размещения бизнеса в 1990–2002 годах http://hoster.metod.ru:8086/regionforum/forum/materials/4; Территориальное стратегическое планирование при переходе к рыночной экономике: опыт городов России”/ Под ред. С.А. Васильева, Санкт-Петербург, 2003.

УДК 332.145

Каськевич Е.А., Свешников С. П.

Проблемы и направления регулирования малого предпринимательства депрессивных регионов

На современном этапе развития и перехода России на инновационный путь развития существенное значение приобретает решение проблемы эффективного управления саморазвитием экономики регионов, как фундаментальная основа устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации. Следует подчеркнуть, что саморазвитие региона невозможно без эффективной поддержки развития малого предпринимательства, особенно в депрессивных регионах.

Развитие малого предпринимательства в депрессивных фоновых регионах несет множество важных преимуществ для развития и самого региона, и государства в целом [1]:

– увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса;

– рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

– селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становиться первичной школой самореализации;

– создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;

– трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения;

– подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;

– разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств;

– косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими;

– ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

– мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;

– улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Среди всех проблем, которые приходится преодолевать представителям малого бизнеса, наиболее типичными и отрицательно влияющими на развитие предпринимательства являются:

– наличие административных барьеров при развитии малого предпринимательства и большого количества контрольно-надзорных органов;

– недостаток у субъектов малого предпринимательства начального капитала и оборотных средств;

– низкая доступность кредитных и лизинговых ресурсов для малого бизнеса и неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков субъектов малого предпринимательства;

– слабая инфраструктура поддержки и развития малого предпринимательства;

– неразвитость системы информационного обеспечения малого предпринимательства;

– отсутствие разделов поддержки малого бизнеса в других отраслевых целевых программах;

– длительность процедур оформления аренды земельных участков для целей осуществления предпринимательской деятельности, дефицит помещений для офисов и производства;

– недостаточно высокий имидж предпринимателя и предпринимательской деятельности.

Для решения этих проблем необходимо проведение комплекса мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства в депрессивных регионах, по следующим основным направлениям:

1. Устранение административных барьеров.

Административные барьеры возникают в двух направлениях [2]:

Первое – при прохождении обязательных, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, разрешительных, согласовательных и иных процедур, установленных законодательством.

Второе – при проведении проверок предпринимательской деятельности контролирующими органами.

По первому направлению мероприятий по устранению административных барьеров должна быть создана система “одного окна”. Для ее внедрения необходимо:

– предоставление бюджетных субсидий, субвенций для развития материально-технической базы вновь образованным в муниципальных образованиях территориальным подразделениям, обеспечивающим функционирование системы одного окна;

– консультационно-методическая поддержка специалистов территориальных подразделений, обеспечивающих функционирование системы одного окна.

Второе направление мероприятий по устранению административных барьеров – печать и распространение книг инспекторских проверок.

2. Адресная поддержка предпринимателей и малых предприятий.

В целях разрешения проблем недостатка у субъектов малого предпринимательства начального капитала, основных и оборотных средств, низкой доступности кредитных и лизинговых ресурсов для малого бизнеса в необходимо проводить мероприятия в следующих направлениях:

– долевое финансирование целевых расходов, связанных с реализацией инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства;

– долевое финансирование целевых расходов, связанных с государственной поддержкой субъектов малого предпринимательства, производящих товары, работы, услуги, предназначенные для экспорта;

– создание бизнес-инкубаторов, технопарков, бизнес-центров.

3. Методическое и информационное обеспечение малого бизнеса.

Данное направление включает в себя:

– проведение тематических семинаров (“круглых столов”) для субъектов малого предпринимательства;

– издание и распространение методических пособий по малому предпринимательству;

– участие руководства и специалистов исполнительных органов государственной власти

в семинарах, конференциях, “круглых столах” и в иных мероприятиях, связанных с развитием и государственной поддержкой малого бизнеса.

Для нормальной деятельности малого бизнеса необходимо обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, потребителей и субъектов предпринимательства. А для этого следует ввести упорядоченную и эффективную нормативно-правовую базу малого предпринимательства, которая будет стимулировать развитие бизнеса и создавать благоприятные условия для тех, кто готов начать и продолжить свое дело. Важно, чтобы государственная политика поставила надежный заслон непрекращающемуся разрастанию административных барьеров на пути деловой активности малого бизнеса.

Также требует решения проблема нехватки производственных помещений и оборудования. Здесь и надо пытаться связать малое и крупное предпринимательство на основе производственных мощностей крупных предприятий, а технологий – малых. Речь идет как о крупных предприятиях-банкротах, так и о формально продолжающих работать предприятиях, но явно не имеющих перспектив полного использования располагаемых мощностей и производственных площадей. В настоящее время в ряде субъектов Федерации уже действуют специальные комиссии, решением которых предприятиям разрешается выводить производственные мощности “в резерв” с соответствующим освобождением от уплаты налогов на имущество. Тем самым создаются реальные стимулы к передаче мощностей крупных предприятий в малый бизнес. Представляется целесообразным не выставлять часть государственной собственности на аукционах на продажу, а сдавать малым предприятиям на конкурсной основе в долгосрочную аренду (лизинг), при этом приоритет должен принадлежать предпринимательским структурам в регионах с благоприятным предпринимательским климатом. Частные лизинговые компании оказали бы реальную помощь малому предпринимательству, но эта деятельность сейчас требует слишком большого начального капитала. Направление государственных средств для обеспечения стартового капитала лизинговых компаний – **один из путей** решения этой проблемы.

Кроме того, как один из вариантов санации крупных предприятий, приватизируемых или радикально реорганизуемых по причине их банкротства, должна быть предусмотрена возможность их преобразования в систему (объединение) малых предприятий [3].

Одним из перспективных направлений поддержки малого предпринимательства является стимулирование кооперации малого и крупного бизнеса. Существует точка зрения, что в качестве магистрального направления развития всей предпринимательской среды необходимо укрепление сотрудничества и кооперации малых и крупных фирм. Организационные формы такой интеграции самые разнообразные: лизинг, франчайзинг, долгосрочные контакты на поставки комплектующих под определенные финансовые гарантии и т. д. Преимуществом такого варианта промышленной организации является создание гарантированных рынков сбыта для малого бизнеса, особенно в тех случаях, когда финансово-промышленные группы осуществляют прорыв на экспортные рынки.

Нельзя забывать и 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 располагают значительным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов экспорта, прежде всего нетрадиционного [3].

Идея создания технопарковых и инкубационных структур получила заслуженное признание во всем мире. Их важная роль в ускорении научно-технического прогресса, совершенствовании структуры производства, повышении уровня занятости и благосостояния населения была в последние годы неоднократно подтверждена мировой практикой. Именно поэтому в России ввиду незрелости предпринимательства и падения инновационных стимулов следует уделить особое внимание разработке законодательных актов, регламентирующих деятельность технопарков, а также разработке национальной программы в области инновационной политики с учетом конверсии.

В соответствии со своими задачами технопарки осуществляют экспертизу и отбор инновационных предложений, научно-технических проектов и программ, направленных на создание и внедрение новой техники и наукоемких технологий, а также оценку рисков этих предложений, оказывают содействие в проведении научно-исследовательских работ и передаче их результатов в производство. Кроме того, они предоставляют малым инновационным предприятиям производственные площади, оборудование для выполнения научно-исследовательских работ, предлагают юридические, фи-

нансовые, маркетинговые, хозяйственные и иные услуги, содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности.

Создание технопарков требует участия не одного, а нескольких регионов в рамках межрегиональных экономических ассоциаций. К сожалению, реальных практических шагов в этом плане не предпринимается, дело ограничивается пока обсуждениями. Не вызывает сомнений, что усилиями одних лишь предпринимательских, научных и аналитических кругов проблему не решить, нужна активная работа соответствующих исполнительных и представительных структур субъектов Российской Федерации, межрегиональных экономических ассоциаций.

При разработке государственной поддержки для малого промышленного бизнеса необходимо разделить предприятия на группы в зависимости от перспектив развития [4]. Первая группа должна включать наукоемкие отрасли с диверсифицированным производством, требующим высококвалифицированную рабочую силу (точное машиностроение, радиоэлектроника, приборостроение, микробиология, медицинская промышленность, промышленность строительных материалов, деревообрабатывающая и полиграфическая промышленность, пищевая промышленность). Вторая – те отрасли, в которых возможности для развития малого предпринимательства ограничены в силу технологических особенностей (тяжелое, энергетическое, транспортное машиностроение, химическая промышленность). Третья – те отрасли, в которых вообще нет перспектив развития для малого бизнеса (ТЭК). Так как у предприятий разных групп первостепенные проблемы могут отличаться, дифференцированный подход к их поддержке может оказаться более эффективным.

Одним из инструментов кооперации малого и крупного бизнеса является создание технопарков, которое должно поддерживаться как государственными, так и региональными органами власти, хотя влияние технопарков на развитие региональной экономики весьма ограничено, поэтому необходимо системно подходить к проблеме использования региональной инфраструктуры. Крупные корпорации заинтересованы в существовании рядом множества мелких инновационных компаний, которые финансируются венчурными капиталом, потому что именно в этих компаниях рождается большинство технологий, которые они потом приобретают и несут через свои каналы сбыта по всему миру.

Современное федеративное устройство России предполагает наличие большого количества регионов, которые в свою очередь не обладают крупными территориями для эффективного развития, что и обуславливает сотрудничество региональных предприятий и организаций с одними и теми же поставщиками и потребителями. Это в свою очередь ведет к созданию сети организаций-партнеров.

Объединение малых предприятий в кластеры способствует быстрым темпам развития региональной экономики. Однако, их влияние на саморазвитие существенно ограничено в связи с их размерами. Поэтому региональным органам власти необходимо участвовать в создании кластеров для органического вплетения регионального бюджета в сеть партнерских организаций. Это, в свою очередь, приведет как к наполнению бюджета, развитию региональной инвестиционной политике, так и созданию крупной разнообразной промышленной инфраструктуры региона.

Оценка эффективности работы кластера малых предприятий может осуществляться как со стороны кластера как такового, так и со стороны фирмы, входящей в данный кластер. Успешная работа таких кластеров в регионе обеспечивает сохранение рабочих мест, стабильное наполнение бюджета, формирование благоприятного инвестиционного климата.

Таким образом, мы приходим к следующим выводам:

Практически все выявленные проблемы, так или иначе, взаимосвязаны. Поэтому их решение предполагает комплексный подход, включение всех факторов предпринимательского климата в единую программу, подкрепленную законодательными новациями и действенной административно-политической поддержкой на самом высоком уровне. Иными словами, дальнейшее развитие малого предпринимательства, повышение его социальной значимости и веса в хозяйственной жизни страны невозможно без государственной политики.

Потенциал малого бизнеса остается нереализованным. Существуют серьезные экономические и административные барьеры для выхода новых предприятий на рынок и развития их деятельности. Резервы развития малых предприятий, связанные с высвобождением имущества и мощностей крупных предприятий, их демонополизацией, разукрупнением, ликвидацией или перепрофилированием, не задействованы. Интересы малого предпринимательства практически не учитыва-

ются при распределении государственных инвестиционных ресурсов, организации поставок для государственных нужд, формировании налоговой системы, в таможенном и внешнеэкономическом регулировании.

При разработке государственной поддержки для малого промышленного бизнеса необходимо разделить предприятия на группы в зависимости от перспектив развития. Первая группа должна включать наукоемкие отрасли с диверсифицированным производством, требующим высококвалифицированную рабочую силу, вторая – те отрасли, в которых возможности для развития малого предпринимательства ограничены в силу технологических особенностей, третья – те отрасли, в которых вообще нет перспектив развития для малого бизнеса (ТЭК). Так как у предприятий разных групп первостепенные проблемы могут отличаться, дифференцированный подход к их поддержке может оказаться более эффективным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Плотникова О.А.** П-39 Малое предпринимательство и его роль в обеспечении развития национальной экономики Российской Федерации. М.: Моск. гуманит. ун-т, 2006.

2. Постановление правительства Астраханской области от 14 октября 2005 г. № 378-П Об отраслевой целевой программе “государственная поддержка малого предпринимательства в астраханской области на 2006–2008 годы”.

3. **Блинов А.** Малое предпринимательство и большая политика М.: Российская экономическая академия им. Плеханова, 2006.

4. **Багиев Г.Л., Асаул А.Н.** Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под общ. ред. проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.

УДК 332.4:621.3

Чуб А. А.

Оценка устойчивости развития региональной социально-экономической системы

Ситуацию, сложившуюся в мире на современном этапе, в полной мере можно отнести к разряду переломных моментов в развитии цивилизации: на фоне глобализации, ставшей стержневой эпохальной инновацией XXI века, имеет место смена технологических укладов и переход мирового сообщества к постиндустриальному типу развития. В связи с тем, что периоды глобальной смены формационных систем, всегда сопровождаются спадами, катаклизмами и прочими негативными процессами, с целью преодоления указанных кризисных явлений и стабилизации ситуации, как на международном, так и на национальном уровне значительно возрастает интерес к проблемам обеспечения устойчивого развития.

Для позиционирования России в качестве активного и полноправного участника глобализирующегося мира в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 года, общий вектор движения страны определяется как “устойчивое инновационное социально-ориентированное развитие” [1].

Ввиду того, что одним из важнейших источников эффективного функционирования государства являются его регионы, в сложившейся ситуации встраивания в глобальную экономику значительно возрастает необходимость решения вопроса о достижении устойчивости в тенденциях развития региональных социально-экономических систем (РСЭС).

В целях выявления факторов, которые позволят обеспечить устойчивое развитие субъектов РФ, рассмотрим регион в рамках информационной концепции развития систем. Выбор данной теории обусловлен тем, что, имея в своей основе базовые постулаты общей теории систем, она органично дополнена синтезом категорий и законов информатики, термодинамики и синергетики. Подобное сочетание позволяет использовать информационную концепцию развития для исследования систем любой природы, в том числе и социально-экономических, к которым относится регион.

Основные положения концепции состоят в следующем.

1. В рамках концепции рассматривается класс сложных динамических (развивающихся) систем любой природы.

2. Категория "развитие" определяется как процесс качественного изменения структуры системы, возникающий в результате перехода от одного уровня развития к другому, более высокому, и сопровождаемый трансформацией внутренних и внешних связей системы.

3. Под структурой системы понимается ее внутренняя организация, способствующая связи составляющих элементов и определяющая ее качественные особенности, а также существование системы как единого целого. При этом в виде элементов системы могут выступать любые явления, процессы, а также свойства и отношения, находящиеся в какой-либо взаимосвязи друг с другом.

4. Структура системы определяется ее функцией, формируемой под воздействием условий внешней среды. Взаимосвязь изменения функции и структуры способствует повышению конкурентоспособности. Отбор системных элементов направлен на поиски механизмов, наиболее полно реализующих необходимую функцию, то есть на поиски максимально эффективной архитектуры системы. Оценка структурных изменений системы производится путем выделения динамических параметров и отслеживания их изменений во времени.

5. Важнейшим свойством структуры является ее относительная устойчивость, которая в данном случае рассматривается не как устойчивость равновесных структур типа кристаллических образований, а как сохранение в изменении, то есть динамическая устойчивость открытых систем, достигаемая за счет информационного обмена.

6. Переход системы на новый уровень развития возможен только через неустойчивость. Потенциальные возможности для возникновения неустойчивых состояний и появления вслед за неустойчивостью новой, более упорядоченной структуры возникают в результате взаимодействия с внешней средой. Таким образом, "развитие через неустойчивость" обеспечивает устойчивость на более высоком уровне [2].

Далее перейдем к применению указанных положений информационной концепции к процессу развития региональной социально-экономической системы.

Подробное изучение региона как сложной динамической системы проводилось автором в работе "Формирование стратегии устойчивого развития региональных социально-экономических систем" [3, С. 6–29], поэтому в связи с ограничением в объеме, в рамках настоящей статьи принимаем априори следующие положения.

1. Регион является сложной динамической системой.

2. Под развитием РСЭС следует понимать процесс закономерного направленного совершенствования ее качественного состояния в течение относительно продолжительного периода времени.

3. На современном этапе функцией РСЭС является осуществление социально-экономической стабилизации и достижения на ее основе устойчивого развития общества, сопровождаемого повышением общего уровня качества жизни населения.

4. Исходя из обозначенной выше функции, в укрупненном виде структуру РСЭС можно определить в следующем составе:

- системообразующее ядро в виде социального и экономического (промышленного) комплексов, связанных процессами воспроизводства;
- институциональная среда, представляющая собой совокупность определенным образом упорядоченных институтов и процессов, позволяющих добиться порядка в обществе и снизить неопределенность (трансакционные издержки) во взаимоотношениях между составными элементами региональной системы. При этом, определяя состояние устойчивости РСЭС, мы полагаем, что оно обеспечивается наличием в региональной системе именно факторов институциональной составляющей (см. рис. 1).

Говоря о возмущениях, способствующих развитию региональных социально-экономических систем, на наш взгляд, следуют обратиться к теории инноваций, основы которой заложены Н. Кондратьевым, Й. Шумпетером, П. Сорокиным, С. Кузнецом, Г. Меншем и другими исследователями. В соответствии с инновационной концепцией, периодическое обновление производительных сил на базе замещения одних технологических укладов другими, более совершенными, есть ведущая закономерность общественного прогресса, стимулирующая экономический рост.

Первым экономистом, который выдвинул такую идею, является Й. Шумпетер. В своей книге "Теория экономического развития" он описывает явление "конструктивного разрушения". По его мнению, данный механизм представляют собой силу, удерживающую процессы общественного развития в неком оптимальном состоянии, так

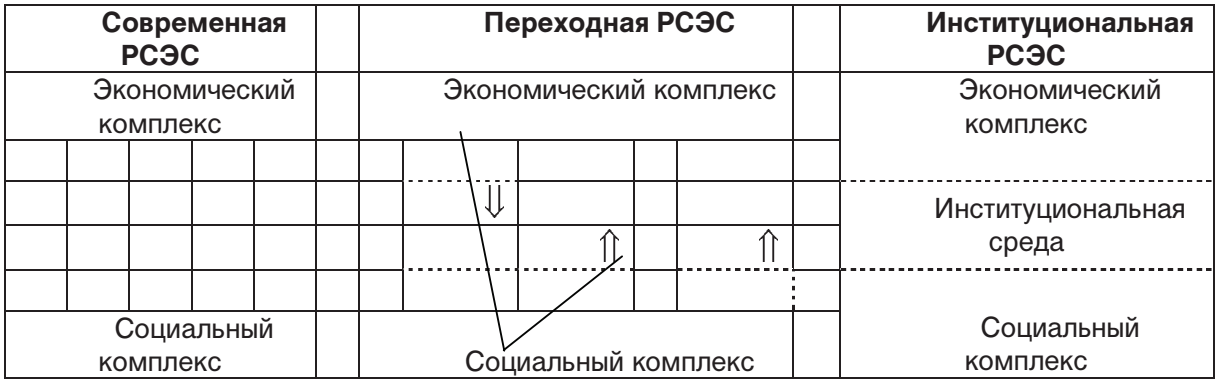


Рис. 1. Схема совершенствования РСЭС

как слишком быстрое разрушение ввиду своего обвального характера ломает всю структуру и тем самым лишает общество объективной основы формирования новой системы. Полное же отсутствие разрушающего механизма приводит к ситуации, когда старое закрывает дорогу прогрессивным новшествам. В результате эволюция вырабатывает средний, сбалансированный путь [4, С. 263].

Следовательно, можно говорить о том, что инновации служат “двигателем” развития общественных систем, в том числе и региональных.

Таким образом, процесс устойчивого развития РСЭС, на наш взгляд, следует понимать как состояние сбалансированности ее основных социально-экономических параметров, возникающее в результате активизации инновационных процессов, формирующих способности системы адаптироваться к различного рода воздействиям со стороны экзогенных и эндогенных факторов.

Сформировав теоретическую базу, перейдем к вопросу о выборе математического аппарата, который позволил бы выявить объективные критерии (факторы), обеспечивающие устойчивость региональной системы, а также количественно оценить форму и степень их воздействия на данное состояние РСЭС.

Для решения поставленной задачи, на наш взгляд наилучшим образом подходит инструментарий многофакторного корреляционно-регрессионный анализа, дающий возможность:

• обосновать взаимосвязи факторов, влияющих на исследуемый показатель;

• определить степень влияние каждого фактора на результативный признак путем построения модели-уравнения множественной регрессии, которая позволяет установить, в каком направлении и на какую величину изменится результативный показатель при изменении каждого фактора, входящего в модель;

• количественно оценить тесноту связи между результативным признаком и факторами [5, с. 267].

В качестве информационного источника для расчетов были использованы статистические данные электронной базы “Регионы России. Социально-экономические показатели – 2008” [6], характеризующие результаты развития субъектов РФ в период с 2000 по 2007 год. В выборку вошли 83 субъекта РФ. Отбор производился по принципу наличия данных по необходимым показателям за указанный период.

Обработка данных проводилась с помощью пакета анализа программы Microsoft Excel.

Ввиду сложности, решение задачи о выявлении факторов устойчивого развития РСЭС было разбито на ряд этапов.

На первом этапе, была проведена оценка взаимосвязи между уровнем развития экономической и социальной составляющих региональной системы. При этом в качестве показателя, характеризующего развитие промышленного комплекса, был взят объем валового регионального продукта (ВРП), а показателя, отражающего возможности социального комплекса – объем расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ на социально-культурные мероприятия.

В результате анализа объема региональных расходов на социальные услуги населению и размера ВРП за период с 2000 по 2007 гг. было установлено, что между исследуемыми показате-

лями имеется линейная зависимость (то есть чем лучше развивается ВРП, тем больше расходуется на удовлетворение социальных нужд населения). Кроме этого, проведенные расчеты показали, что вариацией фактора ВРП определяется 80% (R^2=0,81) вариации результативного признака затрат на соцсферу. Это значит, что расходы на социальный комплекс на 80% зависят от эффективности работы промышленного комплекса.

Наглядная иллюстрация полученных результатов приведена на рис. 2.

Доказав, таким образом, что реальный сектор создает материальный базис для реализации основной функции РСЭС – максимально полного удовлетворения потребностей населения, проживающего на территории региона, мы можем говорить о том, что выявив факторы, влияющие на эффективность функционирования экономического комплекса, мы сможем обеспечить его устойчивое развитие, а значит и устойчивость развития всей региональной системы в целом. Поэтому, для дальнейших рассуждений в качестве результативного фактора *y*, отражающего общий уровень устойчивости РСЭС, принимаем показатель ВРП.

На втором этапе решалась задача установления взаимосвязи между уровнем развития экономики и инновационного потенциала региона. При этом в качестве факторных признаков x_1, x_2, …, $x_к$, характеризующих инновационную активность субъектов РФ, были выбраны показатели, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Факторные и результирующие показатели для корреляционно-регрессионного анализа взаимосвязи развития ВРП и инновационного потенциала РСЭС

Условные обозначения	Показатели
x1	Число организаций, выполнявших исследования и разработки
x2	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками
x3	Внутренние затраты на исследования и разработки
x4	Число созданных передовых технологий
x5	Число использованных передовых технологий
x6	Инновационная активность организаций
x7	Затраты на технологические инновации
x8	Объем инновационных товаров, работ, услуг
y	Валовой региональный продукт

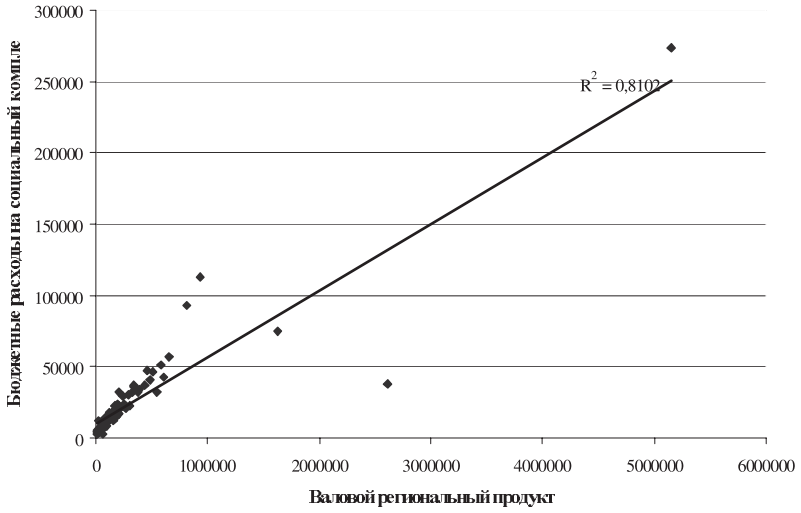


Рис. 2. Оценка взаимосвязи развития экономической и социальной составляющих региональной системы

Известно, что основным условием включения факторов в модель множественной регрессии является отсутствие корреляционной связи между факторными признаками и наличие тесной связи между результативным и факторными показателями. Проблема исключения мультиколлинеарных факторных показателей решается путем построения корреляционной матрицы. Например, для показателей 2006 года корреляционная матрица выглядела следующим образом (табл. 2).

Данные, приведенные в табл. 2, позволяют говорить о том, что факторные показатели *x1 – x3* являются мультиколлинеарными (парные коэффициенты корреляции больше 0,8), а фактор *x8* имеет крайне низкую степень корреляции (0,3) с результирующим показателем *y*. Расчеты, проведенные по другим годам указанного периода, дали аналогичные результаты, таким образом, факторы *x1*, *x2*, *x3* и *x8* были исключены из дальнейшего анализа.

Далее методом пошаговой регрессии было выявлено, что за весь исследуемый период вариацией фактора *x4* определяется 60% вариации результативного признака *y*. Это значит, что объем ВРП на 60% зависит от числа созданных передовых технологий.

Выявление факторов институциональной среды, оказывающих наиболее существенное воздействие на развитие ВРП, проводилось по аналогичной схеме. В качестве факторных признаков $z_1, z_2, \ldots, z_к$, характеризующих институциональную среду, были выбраны следующие показатели (табл. 3). Заметим, что в силу того, что категория “институциональная среда” является относительно новым понятием, стандартный набор описывающих ее показателей отсутствует, в связи с чем данные признаки были выбраны автором из имеющейся базы данных самостоятельно, исходя из сформулированного выше определения.

Таблица 2

Корреляционная матрица (2006 г.)

	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	y
x1	1								
x2	0,983	1							
x3	0,979	0,997	1						
x4	0,885	0,895	0,884	1					
x5	0,562	0,630	0,599	0,760	1				
x6	0,735	0,722	0,682	0,797	0,732	1			
x7	0,568	0,568	0,563	0,628	0,453	0,709	1		
x8	0,358	0,366	0,344	0,445	0,391	0,660	0,711	1	
y	0,827	0,826	0,846	0,782	0,464	0,589	0,745	0,302	1

Таблица 3

Факторные и результирующие показатели корреляционно-регрессионного анализа взаимосвязи развития ВРП и институциональной среды РСЭС

Условные обозначения	Показатели
z1	Численность работников государственной власти и местного самоуправления
z2	Уровень безработицы
z3	Количество преступлений
z4	Число организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии
z5	Средства связи (пользовательское оборудование) для оказания услуг передачи данных и телематических служб
z6	Густота железнодорожных путей общего пользования
z7	Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием
z8	Число приватизированных имущественных комплексов государственных и муниципальных унитарных предприятий
z9	Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения
y	Валовой региональный продукт

Результаты анализа показали, что максимально сильное воздействие на развитие валового регионального продукта оказывают количество организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии, а также наличие средств связи (пользовательское оборудование) для оказания услуг передачи данных и телематических служб.

Исходя из полученных результатов, по каждому году была построена итоговая регрессионная модель взаимосвязи ВРП, инновационного потенциала и институциональной среды региона. Например, для 2006 года она выглядела следующим образом:

$y_{z,x} = -54205+334z5+3941x4+201z4$

Завершающим этапом явилась проверка качества полученных моделей, которая проводилась по двум направлениям.

Во-первых, были проанализированы совокупные коэффициенты множественной детерминации (R^2), которые показали, что объем ВРП на 80% зависит от указанных показателей, причем на долю пользовательского оборудования для предоставления услуг передачи данных приходится 60–70% (в разные года) влияния, а на долю количества организаций, создающих инновации и число организаций использующих информационные и коммуникационные технологии по 5–10%.

Во-вторых, было проведено сравнение расчетного и табличного критериев Фишера (F-критерий). Так как расчетный показатель во всех случаях оказался больше табличного, то связь между показателями была признана статистически значимой.

Таким образом, проведенный анализ позволяет говорить о том, что для обеспечения устойчивого характера развития РСЭС необходимо стимулировать инновационную активность в регионе, например, путем реализации следующих мер: предоставления адресной поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности; формирования благоприятного экономического климата, стимулирующего заинтересованность во внедрении научно-технических достижений и приток инвестиций в основной капитал; обеспечения законодательной охраны прав интеллектуальной собственности и др.

Кроме этого, выявленные в результате анализа закономерности, свидетельствуют о том, что не менее существенное влияние на устойчивость развития РСЭС оказывает своевременное обеспечение экономических агентов соответствующей информацией. Данный результат вполне соотносится с современными тенденциями, так как в настоящее время “удаленность объектов друг от друга стала измеряться не фактическим расстоянием в километрах реальной территории, а способностью и возможностью обмена информацией, предметами или услугами в максимально короткий период времени” [7, С. 58–60].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/welcome/pressservice/eventschronicle/doc1217949648141.

2. Концепции современного естествознания : учеб. пособие [Электронный ресурс] / А.А. Аруцев, Б.В. Ермолаев, И.О. Кутателадзе [и др.]. – Режим доступа: http://nrc.edu.ru/est/sod.html.

3. Формирование стратегии устойчивого развития региональных социально-экономических систем: монография / А.А. Чуб, О.Б. Дигилина: Владим. гос. пед. ун-т. 2007. 147 с. ISBN 978-5-87846-608-0.

4. **Шумпетер Й.А.** Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер М.: Эксмо-Пресс, 2007. 864 с. ISBN 978-5-69919-290-8.

5. Теория статитстики: учеб. / Под ред. Г.Л. Громыко. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2005. 276 с. ISBN 5-16-002158-2.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2008 [Электронный ресурс]. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа – http://www.gks.ru/bgd/regl/B08_14p/Main.htm.

7. Региональная экономика: учеб. для студентов вузов / под ред. Т.Г. Морозовой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 527 с. ISBN 5-238-01093-1.

УДК 339(075.8)

Храмцова Е.Р.

Этапы развития региональной торговли в условиях кризиса

Торговые процессы, протекая во времени, всегда неразрывно связаны с определенной территорией, с определенным пространством. В этой связи формирование эффективной пространственной структуры отечественной торговли, устойчивого развития и взаимодействия регионов, как отдельных составляющих ее элементов, приобретает актуальность и становится предметом особого внимания как федеральных и региональных государственных органов власти, самих участников торговых процессов, так и ученых.

Своевременность и значимость данных вопросов определяются отсутствием в настоящее время стройной системы организации розничной торговли России и составляющих ее подсистем региональной торговли.

Отказ от административно-плановых основ ее организации и переход на чисто рыночные принципы функционирования привел к росту совокупных запасов региональных потребительских рынков, их дублированию, а, следовательно, увеличению суммарных затрат на формирование ресурсов региональной торговли. В рыночной системе хозяйствования деятельность различных участников торговых процессов характеризуется слабой согласованностью, разобщенностью, а зачастую просто хаотичностью. В условиях финансово-экономического кризиса проблемы развития региональной розничной торговли все более обостряются. Для их преодоления необходим инновационно-системный подход к организации торговли в регионе.

Современный кризис, развернувшийся во всех областях и сферах деятельности, может стать одним из наиболее значимых этапов формирования и становления региональных систем розничной торговли.

Относительно региональной торговли традиционно использовалось понятие торгово-розничная сеть региона, области, города, района. Однако к настоящему времени это понятие несколько изменилось. В соответствии с ГОСТом торговая сеть это совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением [1, с. 6]. Сегодня под этим термином чаще понимают торговую организацию с сетевым принципом построения и единым управлением.

Большая часть функционирующих в торговле сетей являются в то же время системами, ибо отвечают всем системообразующим признакам. Важнейшим из них является “наличие у системы интегративных качеств, т.е. качеств, присущих системе в целом, но не свойственных ее элементам в отдельности”. [2, с. 86].

Торговые сети существуют в виде международных, национальных, а также региональных. В данном случае видовая группировка определяется территориальной принадлежностью входящих в сеть предприятий. То есть первичным признаком региональной торгово-розничной сети является принадлежность предприятий к единой сетевой структуре, а вторичным – регион, как масштаб деятельности данных предприятий.

Исследуя торгово-розничную сеть региона, мы в качестве первичного признака используем место нахождения предприятий на территории региона и как следствие констатируем их принадлежность данной сети.

Из сказанного следует, что в первом случае региональная торгово-розничная сеть, являясь в то же время системой, обладает всеми преимуществами данной организационной структуры, облегчающими выживание в условиях кризиса, обеспечивающими при необходимости оперативное перераспределение кризисных проявлений и проблем внутри нее. Во втором варианте, региональная торгово-розничная сеть, или, точнее, торгово-розничная сеть региона, такими преимуществами не обладает. И являясь абсолютно независимым, самостоятельным каждое предприятие в одиночку противостоит кризису. Наиболее реальной основой объединения усилий участников регионального торгового бизнеса выступает логистика..

Как известно, одной из причин прихода логистики из традиционных сфер применения – военного дела и математики, в экономику явился энергетический кризис 70-х годов прошлого века. Совершенно естественно кризисная ситуация сегодняшнего дня становится толчком для некоего сжатия экономического организма страны и каждого отдельного региона в частности. При чем, для того, чтобы происходило именно сжатие, а не разрушение и разорение, данный процесс должен основываться на принципах логистики, прида-

ющих системе важнейшие свойства гибкости и адаптивности. В условиях дефицита ресурсов (в исходной точке, финансовых, а в последствии и материальных) их целевое расходование, ликвидация всевозможных потерь на всех этапах продвижения становится важнейшей задачей.

Использование логистики в организации регионального ритейла, хотя и представляет собой новое направление развития, в то же время имеет достаточно глубокие историко-экономические корни.

Переход отечественной экономики от административно-плановых к рыночным принципам организации хозяйствования разрушил существовавшую ранее систему государственной торговли. Процесс формирования новых рыночных систем региональной торговли продолжается второе десятилетие, преодолел уже несколько, очевидно наиболее трудных этапов, и сегодня еще далек от завершения.

Основы торговой логистики зарождались в дореформенный период, когда торговая система страны включала территориальные подсистемы, с их главными участниками – торговыми объединениями и торгами, организующими товародвижение на региональном уровне. Зачатки будущей торговой логистики просматриваются в стремлении интегрировать отдельные этапы товародвижения, объединить разрозненные информационные потоки в региональной торговле, выработать единую стратегию управления потоковыми процессами. Торги и торговые объединения являлись попыткой практической реализации системного подхода в организации доведения товаров до конечных потребителей.

С переходом национальной экономики на рыночные методы хозяйствования торговая логистика на региональном уровне продолжала развиваться благодаря приходу и широкому распространению международных стандартов ведения торгового бизнеса, в основном в крупных современных форматах розничной торговли: торговых центрах и торгово-розничных сетях.

Однако еще более значимой роль логистики становится в условиях разворачивающегося кризиса. Снижение платежеспособного спроса населения, замедление оборачиваемости, проблемы финансирования и кредитования торгового бизнеса вынуждают снижать затраты на продвижение товаров, содержание запасов, развертывание розничных сетей. Эти задачи недостаточно решать в рамках отдельных предприятий торговли. Необходимо осваивать инструменты торговой логистики на региональном уровне, стремясь поддержать региональный потребительский рынок, сохранить торговую инфраструктуру, оптимизировать торгово-розничную сеть региона. И, как это ни парадоксально, именно во время кризиса резко возрастает мотивация для создания современной системы региональной торговли.

На рисунке с помощью традиционной схемы причинно-следственных связей наглядно отражены основные слагаемые процесса формирования торговой системы региона. Их роль неравнозначна, в связи с чем, на схеме выделены четыре уровня участия.

Выделенные уровни соответственно представляют направляющие, обеспечивающие (поддерживающие), движущие (толкающие) и ускоряющие (объединяющие) силы.

К направляющим – логично отнести состояние региональной экономики и организацию регулирования торговли региона. Состояние экономики, инфраструктуры и торговой сети региона, обозначая уже достигнутый уровень развития, определяет его дальнейшее направление.

Существующая организация регулирования и управления торговлей в масштабах территории, с помощью программных форм регулирования (концепций, стратегий, перспективных планов) и оперативно-тактических мер и воздействий, способна направлять, координировать и корректировать процесс создания современной системы региональной торговли. Характер и успех этой работы во многом зависит от прогрессивности руководства, его отношения ко всему спектру современных новаций в торговле.

В ряду обеспечивающих, или поддерживающих сил важнейшими должны стать профессиональные кадры и информация. Эти элементы опосредуют весь состав комплекса действующих сил.

Только информационное и кадровое обеспечение способно запустить в действие весь комплекс. При этом современных информационных систем региональной торговли, как правило, просто не существует, может быть за исключением городов Москва и Санкт-Петербург. До сих пор государственные и муниципальные органы, регулирующие сферу торговой деятельности, рассматривают в качестве объектов регулирования и воздействия отдельные предприятия торговли, а не единую торговую сеть региона. В результате информация обычно носит отрывочный, неполный характер.

Рисунок. Многофакторная модель развития региональной торговли

Определяющую роль в создании и функционировании любой системы играет человеческий фактор. В данном случае профессиональные кадры должны стать проводниками новых форм и методов торговли, системного подхода к ее организации, носителями логистической идеологии, регионального патриотизма и мотивированных объединительных тенденций. В силу этого в региональной системе торгового образования акцент должен делаться на регулярное проведение переподготовки работников торговли, повышение их квалификации. Только так можно обеспечить соответствие профессиональных кадров постоянно меняющимся условиям, требованиям и задачам времени.

Наиболее действенными в достижении цели становятся придающие движение, или толкающие силы, к которым в первую очередь нужно отнести логистику и инновации. При чем эти элементы в наибольшей мере подвержены устареванию и требуют постоянной актуализации.

Решение задачи формирования систем региональной торговли с участием названных сил было бы долгим во времени и достаточно трудным в практической реализации. Наиболее сложными моментами на этом пути представляются осознание всеми участниками торгового бизнеса необходимости такой системы и мотивация объединения. Однако начавшийся в середине 2008 года финансовый кризис становится катализатором процессов объединения в региональной торговле. Силы и проявления, рожденные кризисом можно охарактеризовать как объединяющие и ускоряющие.

Самарская область является высокоразвитым регионом, расположенным в средней полосе России и характер развития, а так же глубина проявления кризисных процессов предполагаются здесь на среднем по стране уровне. В то же время на параметры развития кризиса во многом повлияют внутренние особенности пространственной организации, структуры и исходного состояния экономики.

Самарская область и ее потребительский рынок очень неоднородны. Сельские районы области и до вхождения в кризис значительно отставали по уровню общего развития. В силу этого кризисные проявления здесь могут быть наиболее масштабны. В складывающейся ситуации возрастает роль и значение регулирования и поддержки регионального рынка со стороны органов государственной и местной власти.

Региональная торговля, замыкая свою деятельность на конечных потребителях, становится наиболее ярким отражателем развития кризиса и изменения уровня и качества жизни населения, в частности. Под воздействием кризиса изменяется целый ряд параметров и характеристик региональной торговли.

На этапе вхождения в кризис трансформация торговли региона характеризуется уменьшением собственных и заемных финансовых ресурсов, ужесточением условий оплаты товаров, как для поставщиков, так и для конечных покупателей. При заключении договоров поставки теперь все чаще требуют предоплату, оплату по факту и избегают расчетов с рассрочкой платежа. В розничной торговле сокращается доля продаж в кредит, ужесточаются условия кредитования граждан, зачастую не приветствуется оплата кредитными картами.

На региональном рынке массово распространяется негативная оценка перспектив развития, что формирует временный ажиотажный спрос. Предприятия торговли предпринимают меры по стимулированию продаж, ускорению оборачиваемости ресурсов.

Негативные ожидания ориентируют предпринимателей на усиление экономии, сокращение бюджетов, персонала, торговых точек. Все более востребованной становится логистика, как инструмент рационализации торговой деятельности и снижения издержек.

В масштабах региона возрастает угроза снижения уровня и качества жизни населения. Все более необходимым становится регулирование, координация и перераспределение ресурсов региональной торговли. Возникает осознание необходимости формирования региональной логистической системы розничной торговли.

Второй этап развития экономического кризиса неизбежно несет общее ухудшение экономической ситуации. Нарастающие проблемы функционирования финансовой системы уже привели к сбоям в промышленности, строительстве и других сферах деятельности, что сопровождается сужением производственного и торгового ассортимента товаров, сокращением штатов, переходом на неполную рабочую неделю, снижением и задержками выплаты заработной платы работникам. Все это ведет к истощению финансовых ресурсов, как предприятий, так и конечных потребителей, снижению платежеспособного спроса населения.

Функционирование региональной торговли в таких условиях характеризуется ликвидацией неконкурентоспособных предприятий, усилением диспропорций в размещении предприятий торгов-

ли, сокращением ассортимента услуг торговли, возвратом нецивилизованных ее форм (рынки, уличная торговля), ориентированных на беднейшие слои населения.

Проведенный осенью 2008 года опрос представителей регионального ритейла на тему: "Как, на Ваш взгляд, кризис отразится на рынке ритейла?" дал следующие результаты (выборка составила 170 чел.):

– 46,5% ответили, что ритейлеры перестанут открывать новые магазины, произойдет сокращение числа торговых точек сетевых компаний;

– 10,6% отметили, что на их взгляд производителям станет проще общаться с ритейлерами;

– 28,2% опрошенных предположили, что произойдет массовая смена владельцев сетей;

– 14,7% считали, что серьезных изменений не произойдет.

Прогнозы участников торгового бизнеса в основном уже подтверждаются реальными цифрами. Не оправдались лишь надежды на неизменность ситуации. Однако динамика развития кризиса и его проявлений в региональной розничной торговле становится менее резкой.

Именно на этом этапе наиболее явно проявляется необходимость объединения усилий государственных и местных органов власти с торговыми предприятиями для защиты и поддержки региональной торговли, ее регулирования и координации. Основой такого объединения должна стать логистика, а максимальный результат может дать создание логистической системы региональной торговли.

Третий этап развития кризиса не определен во времени, однако в целом развитие ситуации будет характеризоваться низким платежеспособным спросом населения, некоторой стабилизацией параметров деятельности хозяйствующих субъектов и укреплением позиций выживших на региональном рынке ритейла предприятий.

На завершающем этапе кризисного развития региональная торговля в основном должна адаптироваться к состоянию рыночной среды.

Постепенно начнут проявляться результаты объединенных усилий регулирующих органов и самих предприятий региональной торговли: рационализация логистических цепей товародвижения, формирование и реализация эффективных схем движения товаропотоков и размещения предприятий торговли по территории городов и районов области. Первыми результатами деятельности региональной логистической системы торговли станут стабилизация состояния регионального потребительского рынка и рационализация движения товаропотоков как вне, так и внутри региона.

К этому периоду в общих чертах должны определиться организационные контуры логистической системы региональной торговли. Наряду с предприятиями торговли и государственными и местными органами регулирования активную роль в ней будут играть логистические и транспортные организации. В силу этого важное значение приобретает разработанный на уровне региональной власти и одобренный Правительством Российской Федерации проект формирования и развития транспортно-логистического кластера на территории Самарской области.

Ядром развития данного кластера должен стать Самарский транспортно-консолидирующий центр, состоящий из современных терминальных комплексов, распределенных по территории области с учетом существующих грузопотоков.

Ведущая роль в кластере отводится таким организациям как филиал ОАО "РЖД" – Куйбышевская железная дорога, ОАО "Международный аэропорт "Курумоч", ОАО "Авиакомпания "Самара", ОАО "Самарский речной порт", ОАО "Порт Тольятти", автомобильные транспортные и логистические организации.

Для обеспечения работы Самарского транспортно-консолидирующего центра в едином информационном пространстве и осуществления управления необходимо создание Информационно-аналитического центра. Этот центр должен не только объединить существующие региональные и ведомственные логистические узлы, но и интегрироваться в различные информационные пространства.

Деятельность предприятий транспортно-логистического кластера Самарской области должна быть в значительной мере ориентирована на обеспечение и поддержку розничной торговли региона.

Ярко выраженная неравномерность пространственного развития региональной розничной торговли требует дополнительного ресурсного обеспечения наиболее отсталых районов Самарской области. Для решения этой задачи целесообразно создать 9 внутриобластных торгово-логистических центров. В качестве зон обслуживания этих центров предлагаются 9 субрегионов, объединяющих в себе районы, оптимальные с точки зрения логистических издержек. Мощность каждого из 9 торгово-логистических центров будет определяться масштабами хозяйственной деятельности

субрегионов, интенсивностью проходящих через них товаропотоков, численностью населения и объемами товаропотребления..

Значительная часть товаропотоков Самарской области концентрируется в двух крупнейших городах, представляющих Самарско-Тольяттинскую агломерацию. В ее состав входят 8 из 10 городских округов (Самара, Тольятти, Сызрань, Новокуйбышевск. Чапаевск, Жигулевск, Октябрьск, Кинель), 9 из 27 муниципальных районов области (Волжский, Ставропольский, Красноярский, Кинельский, Красноармейский, Безенчукский, Приволжский, Шигонский, Сызранский). Численность населения СТА – 2707,2 тыс. человек (85,2% населения области).

Для удовлетворения потребностей розничной торговли Самарско-Тольяттинской агломерации представляется целесообразным создание территориально-специализированного торгово-логистического центра.

Таким образом, логистизация внутрирегионального товародвижения, формирование единой системы розничной торговли Самарской области позволит сократить издержки предприятий торговли, повысить их экономическую устойчивость в меняющейся рыночной среде.

Однако в условиях нарастающего кризиса реализация проектов логистизации региональной торговли требует максимального объединения усилий всех участников товародвижения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ Р 51773 – 2001. Розничная торговля. Классификация предприятий.

2. **Гаджинский А.М.** Логистика. М.: Изд-во “Дашков и К”, 2004.

3. **Носов А.Л.** Региональная логистика М.: Издательство “Альфа-Пресс”. 2007.

УДК 338.242

Устинова Л.Н.

Использование интеллектуальных ресурсов в управлении отраслями (на примере медицинской промышленности)

Глобализация мировой экономики и жесткая конкуренция приводят к сокращению жизненного цикла продукции и к необходимости постоянного внедрения инноваций. В соответствии с такими изменениями отраслям промышленности необходимо разрабатывать стратегии развития на основе выявления новых разработок, систематизации и использования знаний и накопленного опыта, вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, выпуска товаров рыночной новизны.

Основой рыночной оценки предприятий отрасли становятся не только материальные факторы, но и нематериальные активы, включающие права на патенты на изобретения, деловую репутацию. Интеллектуальный капитал включает человеческий, организационный и информационный капитал. Каждый из этих элементов основан на человеческих знаниях, высокой квалификации, деловом опыте, и их совокупность определяет источники ценностей, позволяющие формировать уникальные преимущества. Уникальность, динамизм и устойчивость развития интеллектуальной сферы производства превратились в решающий фактор повышения конкурентоспособности экономики, обеспечения экономического роста. Организационные знания, присущие каждой отрасли, накапливаются в базах знаний. Формирование современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, предоставление на ее основе качественных услуг и обеспечение высокого уровня доступности для специалистов отрасли, являются катализатором развития отраслей промышленности. При организации промышленного производства широко используются интегрированные информационные технологии. Они охватывают процессы проектирования, создания и испытаний, а также управления производством. Информационные технологии встраиваются в конечную продукцию [4].

Составляющие баз знаний: информация, опыт, организационная и корпоративная культура, инновации в управлении и производстве, технологии ведения бизнеса, опыт коммуникаций, направлен-

ный на формирование ценностных отношений клиентов, потребителей. Ресурсом воспроизводства интеллектуального капитала и элементом системы интеллектуального капитала является информация, масштабы и значимость которой с каждым днем меняются. Среди факторов, влияющих на интеллектуальный потенциал коллектива, выделяются факторы внутренней среды – микрофакторы и факторы внешней среды – макрофакторы. Основными внутренними факторами являются: экономический, технический уровни производства, степень удовлетворенности трудом, коммуникации, передача знаний, а также степень развития интеллектуальной среды на предприятии. Маркетинг можно рассматривать в двух аспектах: как систему, ориентированную на стратегию и тактику приспособления к изменяющимся требованиям рынка; как активное воздействие на рынок с использованием таких элементов, как товар, цена, стратегия продвижения на рынок, реклама, реализация. Например, качественные улучшения в управлении медицинской промышленностью, позволяющие специалистам использовать новые технологии, ведут к повышению производительности и появлению уникального отечественного оборудования. В современных условиях знания становятся основным условием успешного производства и доминирующим средством достижения социально-экономических результатов. Ценность знаний увеличивается, если они передаются, тиражируются и используются. В управлении отраслями должны действуют новые тенденции, одни из которых – превращение знаний в ключевой ресурс развития, глобализация конкуренции, основанной на создании наукоемких продуктов и услуг [6].

Использование прогрессивных методов проектирования новой продукции, применение высоких технологий и реализация методов непрерывного совершенствования управления качеством, способствуют формированию ценностных характеристик для предприятия, позволяют добиться меньшей себестоимости, большей гибкости в производственной деятельности. Конкурентные преимущества, основанные на отличительных качествах управления развитием предприятия, образуют ценность для производителя продукта за счет превосходства в позиционировании, узнаваемости торговой марки, создания имиджа предприятия. Реализация инновационных стратегий развития промышленности позволит усовершенствовать структуру экономики каждой отрасли. На основе внедрения новых высокоэффективных технологий и наукоемкой медицинской продукции формируется высокий интеллектуальный и производственный потенциал, который в свою очередь будет способствовать дальнейшему опережающему развитию отрасли. Выделяются совокупность организационных ресурсов, человеческого и информационного капитала и управление, ориентированное на эти ресурсы, которые создают устойчивое положение отрасли среди конкурентной среды. При формировании конкурентных преимуществ важнейшими характеристиками являются уникальность ресурсов, новые разработки с применением высокотехнологичного оборудования.

Нематериальные активы выступают как важнейший резерв роста капитализации предприятий. Нематериальные активы – наиболее перспективная и управляемая часть имущества, посредством наращивания нематериальных активов достигается эффект капитализации имущества компании. Многие виды нематериальных активов создаются внутри компании и имеют маркетинговую природу. К ним относятся клиентская база знаний, ноу-хау в маркетинговых технологиях, наличие высокой репутации и квалифицированного персонала, долговременных связей с покупателями, бренд. Нематериальные активы представляют собой бесспорное конкурентное преимущество [1]. Их стоимостная оценка и отражение в учете – приемлемый инструмент капитализации, с помощью которого можно формировать инвестиционно-привлекательные предприятия отрасли. Критерии устойчивого развития отрасли отражены на схеме (рис. 1).

Комплекс инновационных методов управления на базе современной информационной системы, интеллектуальных ресурсов и маркетинговых стратегий формируют критерии устойчивого развития отрасли. Интеллектуализация используемых технологий обеспечивает резкое повышение производительности труда. Необходимым условием для продвижения инноваций на рынок является наличие эффективной системы маркетинга, осуществляющей связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг.

Концепция стратегического управления интеллектуальной собственностью (ИС) заключается в анализе, выявлении и создании механизмов управления интеллектуальной собственностью. Становится все более приоритетным проведение анализа и корректировки стратегий предприятий с учетом нового инструмента повышения конкурентоспособности, основанного на исключительном

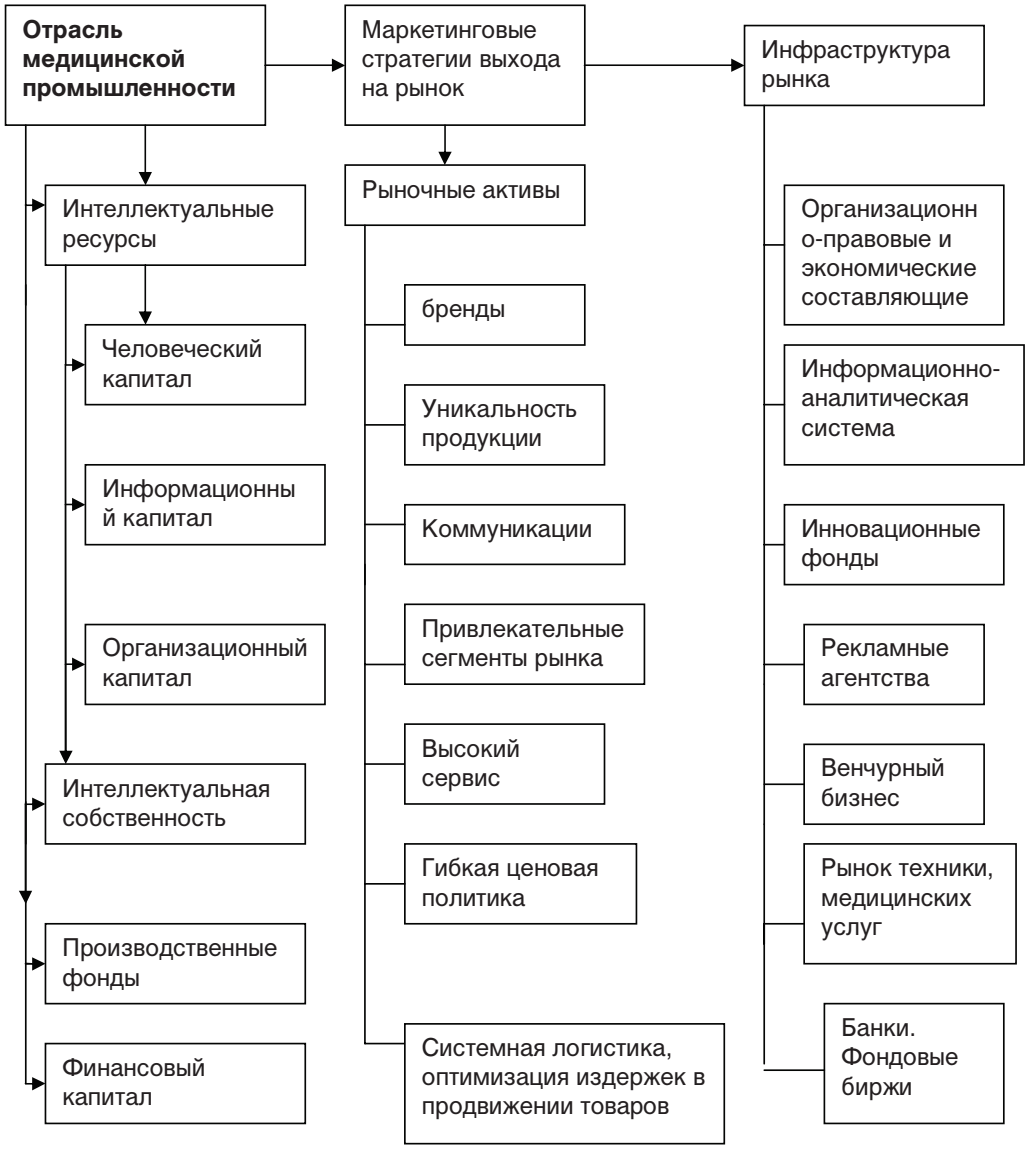


Рис. 1. Критерии устойчивого развития отрасли

праве на результаты интеллектуальной деятельности. Патентно-лицензионная политика должна быть переориентирована на коммерциализацию интеллектуальной собственности, повышение конкурентноспособности экономической безопасности отрасли. Одним из важнейших элементов инновационной стратегии должно быть проведение изменений в организационной структуре и распределение обязанностей и ответственности руководителей в сфере управления интеллектуальной собственностью. Для реализации стратегии в области ИС в отрасли требуется создание центра управления интеллектуальной собственностью, который будет координировать работу отделов ИС на предприятиях и отвечать за аудит и выявление коммерчески ценных объектов ИС.

Следует выделить следующие основные факторы, определяющие стратегию управления интеллектуальной собственностью в отрасли: маркетинговая стратегия; объемы производства; емкость рынков сбыта, как существующего, так и потенциального; наличие или отсутствие конкурентов; отрасль деятельности. Решение проблемы учета ОИС должно быть определено исходя из общей стратегии предприятия; критерием включения ОИС в хозяйственный оборот должна стать экономическая выгода предприятия от этого шага в настоящем или будущем периодах. Для того, чтобы правильно ввести в хозяйственный оборот перспективные ОИС, необходима реальная оценка их стоимости. При инвентаризации НМА необходимо проверить наличие документов, под-

утверждающих исключительное право организации на использование этих активов.

На стадии разработки стратегии управления ИС важно оценить направленность отрасли, приоритетность ее деятельности, ее интеллектуальный и инновационный потенциал, спрогнозировать возможные тенденции ее развития. В зависимости от значимости интеллектуальной составляющей в отрасли, можно определиться с дальнейшим поведением компании на рынке ОИС, объемами капиталовложений в интеллектуальные ресурсы и т. п.

С углублением инновационных процессов и повышением уровня информатизации общества значимость интеллектуальной составляющей производственных ресурсов существенно возрастает. Ввиду этого особую актуальность приобретает вопрос наиболее эффективного использования и реализации научно-технических достижений, что непосредственно связано с развитием рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего действенный механизм реализации научно-технических достижений в форме интеллектуальной собственности [1].

К нематериальным ресурсам, используемым в производстве, относятся в первую очередь результаты интеллектуальной деятельности (РИД), без которых невозможна организация производственного процесса. При этом под результатами интеллектуальной деятельности в научно-технической области понимаются решения уникальных технических задач, на базе которых создаются новые способы и методы изготовления продукции. Важнейшую роль имеют и средства индивидуализации производителей и их продукции, позволяющие отличить продукцию или услуги одного производителя от другого.

Воплощение научных знаний и опыта в новые разработки и технологии позволит создавать новое медицинское оборудование, инструменты, качественно выполнять лечение пациентов, спасать жизнь человека. Новое направление в науке и медицине – нанотехнологии позволят совершить революцию в производстве и технологиях лечения. Концепция стратегического управления интеллектуальной собственностью заключается в анализе, выявлении и создании механизмов управления интеллектуальной собственностью. Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности является создание инновационной инфраструктуры. Такой структурой должно быть подразделение по управлению интеллектуальной собственностью, в отрасли – это Центр ИС, в структуре которого должны быть отделы: патентно-лицензионный, аналитический и отдел коммерциализации ИС. Опираясь на ведущий ресурс – объекты интеллектуальной собственности, отрасль может сохранять лидерство на выбранных сегментах рынка.

Разработка стратегий развития бизнеса приводит к высокому результату на основе продвижения своих разработок, объектов интеллектуальной собственности. Патентно-лицензионная политика должна быть ориентирована на коммерциализацию интеллектуальной собственности, на достижение высокой прибыльности от реализации высокотехнологичной продукции на ведущих сегментах рынка. Формируемая и реализуемая патентно-лицензионная политика всегда подчинена стратегическим целям в сфере создания, правовой охраны и использования интеллектуальной собственности для повышения конкурентоспособности предприятий отраслей промышленности.

Одним из важнейших элементов новой стратегии станет проведение изменений в организационной структуре и уровне культуры организации в сфере управления интеллектуальной собственностью.

Выводы

Формирование интеллектуального потенциала – залог успешного развития отрасли. В условиях глобальной конкуренции впереди окажутся те производства, которые занимают достойное место на рынке высоких технологий.

Реализация стратегии развития отраслей промышленности на основе формирования уникальных конкурентных преимуществ позволит усовершенствовать структуру экономики отрасли и на основе внедрения новых высокоэффективных технологий и наукоемкой продукции создать высокий интеллектуальный и производственный потенциал, который в свою очередь будет способствовать ее дальнейшему опережающему развитию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Брукинг Э.** Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковачин, Питер, 2001. 288 с.

2. Инновационная экономика России: Теоретико-

методологические основы и стратегические приоритеты. М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. 328 с.

3. **Портер М.** "Конкурентное преимущество". М.: Альпина, 2005.

4. **Джозеф Филипс.** Управление проектами в области информационных технологий / Чарльз Д. Шив, Александр Уотсон Хайэм. М.: 2007.

5. Стратегический менеджмент / Анналоуи. М.: Юнити-Дана, 2005.

6. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / Гапоненко А., Орлова Т. М.: Эксмо, 2008. 400 с.

7. Экономика, основанная на знаниях: Учебное пособие / Под общ. ред. А. Гапоненко. М.: ИНФРА-М, 2006. 352 с.

УДК 332.021.8

Кузьмина Ю.Д.

Анализ развития экономики региона (на примере Пермского края)

Современный этап общественного развития характеризуется всеми политическими и экономическими концепциями как начало эпохи глобализации: в последнее время во всем мире наблюдаются тенденции формирования интернациональных рынков, роста взаимозависимости и взаимосвязи национального и общемирового хозяйства. Ведется острая конкурентная борьба за источники сырья, за рынки сбыта, за различные сферы приложения капитала. Научно технический прогресс с одной стороны резко усилил производственный, технологический, военно-технический потенциал человечества, а с другой – заставил заговорить о глобальных проблемах и угрозах. Экономические, политические, технологические, социальные и культурные факторы процесса глобализации поставили вопрос о создании единой мировой системы.

Развитие данных процессов и возникающих в связи с их осмыслением идей и концепций привело к разработке теории устойчивого развития. Термин "sustainable development" переводится как поддерживаемое, длительное, непрерывное, подкрепляемое, самоподдерживающееся развитие. Это является достаточно актуальным в настоящее время, поскольку необходимо совмещать существование и развитие как биосферы, так и экономики [1–3].

Как правило, в современной научной литературе используется понятие устойчивого развития, предложенное международной комиссией по окружающей среде и развитию[1], изложенное в их докладе "Наше общее будущее": "Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности" [4, с. 50].

В Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию под этим термином подразумевается "стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы". Далее это представление конкретизируется: "Улучшение качества жизни людей должно обеспечиваться в тех пределах хозяйственной емкости биосферы, превышение которых приводит к разрушению естественного биотического механизма регуляции окружающей среды и ее глобальным изменениям" [5].

Таким образом, модель хозяйствования, направленная на устойчивое развитие, должна рассматриваться не только с социальной, экономической, но и с экологической точки зрения.

Пермский край – субъект Российской Федерации, входящий в Приволжский федеральный округ. Пермский край образован 1 декабря 2005 года в результате объединения Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа [6].

Рассуждая о стратегии экономического развития Пермского края, прежде всего, необходимо говорить о стратегии конкурентной борьбы. Учитывая глобализацию экономики и мировые тенденции развития, а также такие направления, как мобильность основных факторов производства, экономические основы управления, позиции власти, конкуренция между территориями на сегодняшний день является таким же устоявшимся, сформировавшимся явлением, как и конкуренция

[1] Международная комиссия по окружающей среде и развитию (комиссия Брундтланд (Brundtland Commission)), названная по имени председателя – Гро Харлем Брундтланда, министра окружающей среды, премьер-министра Норвегии, а затем генерального секретаря ООН.

на других секторах экономики. Стратегия развития может реализоваться, только если будет достигнут успех в конкурентной борьбе.

Социально-экономическое положение Пермского края на сегодняшний день можно считать удовлетворительным. Край располагает значительными природными ресурсами, серьезным экономическим потенциалом и относительно высоким уровнем жизни населения. По многим социально-экономическим показателям Пермский край входит в число ведущих регионов России. В настоящее время инвестиционная привлекательность Пермского края оценивается высоко по сравнению с большинством субъектов Российской Федерации.

В то же время сохраняются, а в некоторых случаях развиваются противоречия и проблемы социально-экономического развития.

В течение последних лет доля Пермского региона в общероссийском потенциале постепенно снижается.

Экономика региона в значительной мере диверсифицирована. Основными отраслями промышленности Пермского края являются добыча и переработка нефти, химическое и металлургическое производство, лесопромышленный комплекс, машиностроение.

Развитие крупной и мелкой промышленности в крае было напрямую связано с развитием транспорта и состоянием путей сообщения, которые также послужили развитию торговли. Однако можно отметить, недостаточную развитость инфраструктуры. Важной проблемой близкого будущего станет диспропорциональность в развитии территориально-транспортной инфраструктуры: основная масса транспортной инфраструктуры сосредоточена на юге, юго-востоке и в центре Пермского края.

В экспортоориентированном секторе наблюдается явное избыточное развитие, тогда как в секторе, ориентированном на внутренний спрос, происходит постепенное сокращение объемов производства. Данная отраслевая структура тесным образом связана со структурой экспорта Пермского края. В настоящее время доля экспорта товаров низкой степени переработки в общем объеме экспорта Пермского края достаточно высока (около 80 %). Это обуславливает высокую зависимость, как в целом экономики, так и доходов бюджета края от текущей цены на сырьевые товары на мировых рынках.

В силу нестабильности мировых цен возникает нестабильность валового регионального продукта и доходов бюджета, что служит существенным препятствием для достижения цели стабильного долгосрочного развития экономики края.

Одной из проблем ресурсозависимости региональной экономики является переток факторов производства в добывающие секторы экономики из обрабатывающей промышленности в ответ на рост мировой цены на сырье.

Структура финансового рынка Пермского края существенно деформирована в результате слабости самостоятельных региональных участников. Возможности регулирования финансовых потоков ограничены организацией движения бюджетных средств и системой государственного регулирования цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий.

Для жизни населения Пермского края характерен целый ряд проблем. Одна из них заключается в высоком уровне заболеваемости и смертности населения от различных болезней и травм, особенно мужчин в возрастных группах 40–55 лет, превышающем средние показатели России.

Показатели социально индикаторных заболеваний: туберкулеза, сифилиса, гонореи – постепенно снижаются, но остаются высокими в сравнении со среднероссийским показателями. Высок уровень таких социальных патологий, как алкоголизм, наркомания, преступность, бедность (особенно в Коми-Пермяцком округе). В Пермском крае неравномерна степень обеспеченности населения медицинской помощью (медицинскими койками, врачами, средними медицинскими работниками), также наблюдается территориальная диспропорция размещения объектов инфраструктуры спорта и отдыха.

Острой проблемой в Пермском крае является обеспечение достойных материальных условий труда работников. За последние годы в крае наблюдается снижение темпов роста заработной платы, остается значительной численность работников, размер заработной платы которых находится ниже уровня прожиточного минимума, углубляется дифференциация по размерам оплаты труда между отдельными категориями работников, отраслями и территориями. Особенно проблематична ситуация в Коми-Пермяцком округе, где средний уровень оплаты труда примерно вполовину меньше среднеобластных показателей.

Негативно сказывается на качестве трудовой жизни населения Пермского края тот факт, что значительное число рабочих мест остается вне сферы договорного регулирования трудовых отношений. Это отчасти способствует распространению нару-

шений трудового законодательства, ущемлению прав работников, росту масштабов нелегальной занятости.

Об ухудшении качества трудовой деятельности также свидетельствуют увеличение удельного веса численности работников, занятых во вредных и опасных условиях труда; высокие показатели травматизма, несчастных случаев на производстве, распространение профзаболеваний.

На рынке труда сохраняется профессиональный, квалификационный и территориальный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы. Следствием этого стала, с одной стороны, неполная обеспеченность экономики необходимыми трудовыми ресурсами, а с другой – трудности эффективной реализации потребности граждан в трудовой деятельности.

На протяжении последних лет край по уровню образования населения уступает средним показателям по стране. По числу лиц с высшим образованием в категории занятого населения на 1000 человек Пермский край отстает от большинства субъектов Приволжского федерального округа, а также от общих показателей по Российской Федерации. Среди занятого населения преобладают низкоквалифицированные работники с начальным профессиональным образованием. Пониженный уровень образования взрослого населения оказывает негативное воздействие на адаптационные стратегии и образ жизни.

Наиболее четко территориальные диспропорции выражены в естественном движении населения, в уровне материального благосостояния, обеспеченности товарами народного потребления и услугами сферы обслуживания, занятости населения.

В настоящее время Пермский край, как и Россия в целом, переживает демографический кризис, который характеризуется преждевременной смертностью и сокращением численности населения одновременно с его старением.

По сравнению с регионами-конкурентами проблема миграционного оттока населения является для края более острой, чем для остальных регионов. Миграция значительно изменяет возрастную структуру населения, поскольку уезжают чаще молодые, в результате в местах убытия происходит "старение" населения, усиливающееся естественным падением рождаемости.

Кроме того, для Пермского края характерна большая протяженность территории с севера на юг, которая обусловливает диспропорции в агроприродном, климатическом и природно-ресурсном потенциале.

Заметная диспропорция существует в системе расселения. Треть всего населения Пермского края проживает в областном центре. Кроме того, в Пермском крае два города с численностью населения более 100 тыс. человек (Березники, Соликамск) и более 2700 населенных пунктов с численностью жителей менее 100 человек. Восточная часть края отличается повышенной долей городского населения, а в южной в основном преобладают сельские жители.

Диспропорция характерна и для отдельных территорий Пермского края. Четко фиксируется уменьшение плотности населения по мере удаления от крупных населенных пунктов (городов: Пермь, Березники, Соликамск), особенно на севере, северо-западе и северо-востоке Пермского края.

Дальнейшее существование сложившихся территориальных округов и их объединений в нынешней форме может быть достаточно проблематичным в силу активных процессов, связанных с созданием Пермского края.

Еще одной важной диспропорцией можно назвать разрыв в социально-экономическом развитии городов и сельских населенных пунктов Пермского края практически по всем направлениям.

Наконец, можно отметить диспропорцию между уровнем индустриального развития края и уровнем качества жизни. Это связано с экологической ситуацией, которая характеризуется сильным загрязнением атмосферного воздуха, почв и водоемов. Экологическая обстановка усугубляется аварийными ситуациями, которые возникают на промышленных предприятиях вследствие износа оборудования, нарушений правил безопасности.

Серьезной проблемой стала явная диспропорция в уровнях развития Коми-Пермяцкого округа и Пермской области. Коми-Пермяцкий округ характеризуется низким уровнем экономического и социального развития, заселенности и освоенности территории. Коми-Пермяцкий округ – слаборазвитый и депрессивный регион, занимающий последнее место по всем показателям в Приволжском федеральном округе.

Можно наблюдать низкий уровень хозяйственно-промышленного развития Коми-Пермяцкого округа, особенно его перерабатывающих отраслей.

Для формирования и развития позитивных тенденций в Пермском крае следует активизировать реформы рынка труда (стимулирование сохранения и создания новых рабочих мест, повышение уровня заработной платы в раз-

личных сферах деятельности), осуществить меры по поддержке малого и среднего бизнеса (обеспечить доступ к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования, налоговая и законодательная политика с целью недопущения ухода малого предпринимательства "в тень", формирование инфраструктуры, обеспечивающей доступность к ресурсам, необходимым для деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, поддержка в продвижении местных товаропроизводителей) и развитию инвестиционной и инновационной составляющей региона (повышение общей инвестиционной привлекательности края, законодательная поддержка и обеспечение инвестиционной деятельности, разработка и реализация проектов по конкретным направлениям, развитие механизмов финансирования существенных проектов).

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы в отношении путей и направлений развития экономики Пермского края. Прежде всего, необходимо сосредоточить максимум усилий на реализации стратегии экономического развития Пермского края [7]. Для этого необходимо решение следующих задач.

Во-первых, формирование конкурентных отношений, формирование инвестиционно-привлекательной среды с целью привлечения инвестиций, оптимизация системы управления инфраструктурой.

Во-вторых, повышение эффективности расходования бюджетных средств, обоснованности принимаемых бюджетных решений, повышение прозрачности предоставления информации о финансах.

В-третьих, сочетание социального инвестирования и адресной социальной поддержки, привлечение негосударственного сектора к оказанию социальных услуг, оптимизация бюджетной сети и повышение качества социальных услуг.

И, наконец, в-четвертых, содействие комплексному развитию края, внедрение эффективных систем организации финансирования значимых объектов.

Результатом предпринятых мер должно стать оптимизация функционирования различных сфер экономической деятельности; формирование гармоничной и согласованной экономики; недопущение снижения уровня жизни, занятости, производительности; использование потенциальных возможностей края с целью обеспечения процветания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бобылев С.Н., Гирусов Э.В., Перелет Р. А.** Экономика устойчивого развития. Учебное пособие. Изд-во Ступени, Москва, 2004.

2. **Левашов В.К.** Глобализация и устойчивое развитие //"Устойчивое развитие. Наука и Практика".

3. Официальный сайт ООН, Отдел по устойчивому развитию, http://www.un.org/russian/esa/sustainable.

4. Наше общее будущее. Пер. с англ. / Под ред. Е. Евтеева, Р. Перелет. М., Прогресс, 1989.

5. Указ Президента РФ "О концепции переходы Российской Федерации к устойчивому развитию" от 1 апреля 1996 года № 440.

6. Пермский региональный сервер, www.perm.ru.

7. Закон Пермского края "О Программе социально-экономического развития Пермского края на 2009–2012 годы и на период до 2017 года" .

УДК 332.1

Михеев А.С., Андреев В.Н.

Применение методов управления качеством жизни населения в Псковской области

Современная практика управления качеством жизни населения в регионах характеризуется рядом проблем, среди которых можно выделить: низкое качество жизни населения во многих регионах России, неэффективный процесс управления качеством жизни населения в регионах, а также недостаточное методическое обеспечение процесса управления качеством жизни населения регионов. Во многом, неэффективность управления качеством жизни населения регионов объясняется фрагментарностью методического инструментария по выбору соответствующих методов управления.

Несмотря на актуальность и востребованность в современных условиях, вопросы применения методов управления качеством жизни населения региона недостаточно изучены в научном плане. При этом многими учеными обозначаются перспективные направления исследований в данной сфере. Так, член-корреспондент РАН В.В. Окрепилов выделяет целый ряд таких направлений, как совершенствование методов регионального стратегического планирования; разработка программ инновационного развития регионов; внедрение современных методов управления качеством жизни в регионах и др. [1]. Однако, проведенный нами анализ не позволил выявить работы, посвященные анализу практического применения методов управления качеством жизни населения в целом, и в регионах в частности.

Таким образом, на наш взгляд, перспективным является изучение системы методов управления качеством жизни населения, применимых органами власти на региональном уровне.

Классификация методов управления качеством жизни населения региона

Проведенный нами анализ позволяет определить управление качеством жизни населения региона как вид деятельности различных субъектов, ядром которых являются региональные органы власти, связанный с определением целей и направлений поддержания и повышения уровня обеспеченности населения региона необходимыми

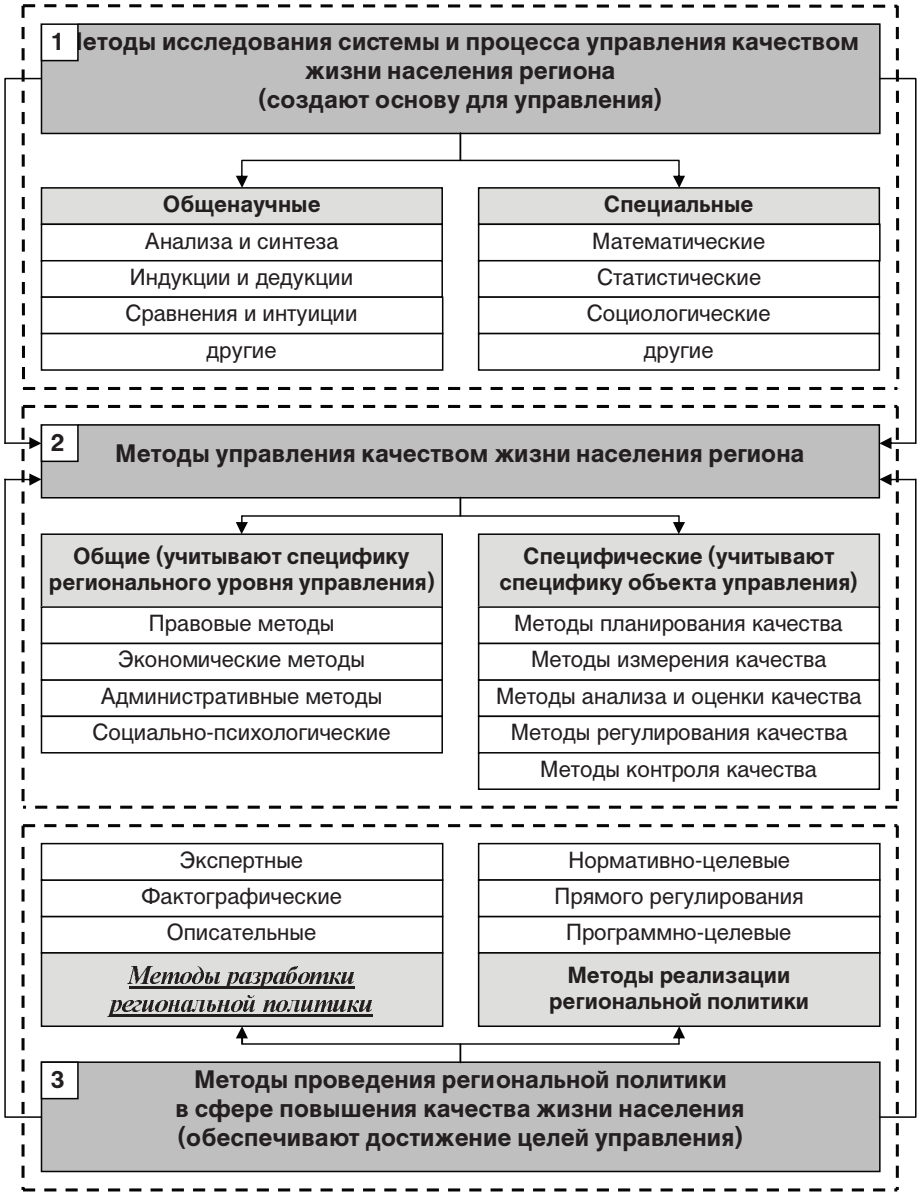


Рис.1. Система методов управления качеством жизни населения региона

благами и уровня удовлетворенности населения региона жизнью, а также с определением необходимых методов и средств для достижения поставленных целей.

Управление качеством жизни населения региона является частным видом управления. В соответствии с системным подходом к управлению, управляющее воздействие субъекта управления на объект осуществляется с помощью различных методов. При этом, под методом управления, в общем случае, понимают совокупность способов и средств воздействия для достижения определенных целей [8].

Результаты проведенного исследования позволили нам выполнить классификацию методов, применимых региональными органами власти в процессе управления качеством жизни населения региона (см. рис. 1). В соответствии с предлагаемой классификацией и выделенными нами классификационными критериями, все методы можно разделить на три крупных блока: методы исследования системы и процесса управления качеством жизни населения региона; собственно методы управления качеством жизни населения региона; методы проведения региональной политики в сфере повышения качества жизни населения.

1. *Методы исследования системы и процесса управления качеством жизни населения региона по применению различными отраслями знаний* можно разделить на общенаучные и специальные методы. К общенаучным относят методы сравнения, анализа и синтеза, индукции и дедукции, интуиции и др. К специальным – методы, применяемые различными научными дисциплинами, как, например, математические, статистические, социологические, и другие методы.

Данная группа методов достаточно широко рассматривается в работах отечественных авторов. Так, по мнению А.С. Малина и В.И. Мухина, методы исследования систем управления целесообразно делить на две группы: общие и специфические методы. При этом, с точки зрения уровня применения методов, авторы их делят на три подгруппы: методы эмпирического исследования; методы, используемые как на эмпирическом, так и на теоретическом уровне исследований; методы теоретического исследования. В группу специфических методов эти авторы включают, например, статистические методы, методы математического моделирования, эвристические методы и др. [4]. По мнению другого известного автора, Э.М. Короткова, методы исследования систем управления целесообразно делить на 3 группы: формально-логические методы, общенаучные методы (эмпирические и мыслительно-логические) и специфические методы [3].

Применение общенаучных и специальных методов должно способствовать повышению эффективности исследования, анализа, оценки и проектирования процесса и системы управления качеством жизни населения региона.

2. *Методы управления качеством жизни населения региона по уровню и способу воздействия* можно разделить на общие и специфические. К общим можно отнести методы, используемые в управлении социально-экономическим развитием региона, отражающие специфику регионального уровня управления. К специфическим относятся методы, применяемые при управлении качеством различных объектов, отражающие специфику такого объекта управления, как качество жизни населения.

Различные процессы, протекающие в социально-экономических системах, в первую очередь регулируются так называемыми общими методами управления (методы государственного и муниципального управления, методы управления организацией). Проведенный нами анализ показал, что существует два основных подхода к выделению общих методов управления в зависимости от уровня рассматриваемой системы. В рамках первого подхода в самостоятельную группу выделяются правовые методы управления. Так, в процессе реализации социальных целей развития регионов, по мнению С.В. Кузнецова, можно выделить четыре группы общих методов управления: экономические, организационно-распорядительные (административные), правовые и социально-психологические методы [10, с. 295–296]. Второй подход характеризуется включением правовых методов в группу организационных методов. Например, по мнению В.Н. Парахиной и Г.Я. Гольдштейна, для муниципального управления и менеджмента достаточно применения трех групп методов: экономических, организационных, социально-психологических [5, 2].

На наш взгляд, в рамках регионального управления качеством жизни населения целесообразно применять все группы общих методов управления (правовые, административные, экономические, социально-психологические). При этом, на современном этапе особое внимание следует уделять социально-психологическим методам управления, поскольку они призваны активизировать население в качестве субъекта управления качеством жизни.

Специфические методы управления качеством широко применяются в отношении таких объектов как товары, услуги, проекты и др. В целом, их можно разделить на несколько подгрупп, в зависимости от стадии процесса управления качеством: методы планирования показателей качества, методы измерения и определения показателей качества, методы анализа и оценки качества, методы регулирования качества, методы контроля качества. Основу этих методов составляют экспертные и статистические методы, такие как составление причинно-следственных диаграмм качества, построение диаграмм Парето, построение контрольных карт и т. д.

Как показали результаты проведенного нами анализа, данная группа методов почти не применяется в масштабах региона в отношении такого сложного объекта как качество жизни населения. На наш взгляд, при разработке методического инструментария по вопросам практического применения различных методов управления, особое внимание следует уделить именно этой группе методов, поскольку их применение в региональном управлении качеством жизни населения позволило бы повысить эффективность планирования, анализа, оценки, контроля качества жизни населения региона.

3. В третий блок мы включили методы, обеспечивающие достижение целей управления качеством жизни населения региона, в связи с чем, в эту группу нами были включены *методы региональной социально-экономической политики, которые можно разделить на методы разработки региональной политики и методы реализации региональной политики.*

Понятия “управление” и “политика” тесно связаны между собой – чаще всего политику оценивают как часть общего процесса управления развитием территории, общества. При этом, реализация региональной политики направлена на достижение общих целей управления социально-экономическим развитием региона. Таким образом, главная цель управления качеством жизни населения региона, а именно, повышение качества жизни населения, реализуется в том числе, с помощью методов региональной политики [10]. Кроме того, качество жизни является интегральным показателем эффективности региональной социально-экономической политики, в связи с чем включение методов региональной политики в систему методов управления качеством жизни населения региона нам кажется обоснованным и целесообразным.

В процессе разработки региональной социально-экономической политики используются три группы методов: описательные методы; фактографические методы; методы экспертных оценок. На этапе реализации региональной социально-экономической политики чаще всего применяются программно-целевые методы, нормативно-целевые методы, методы прямого регулирования [7].

Таким образом, применение всей совокупности методов в рамках соответствующих функций процесса управления качеством жизни населения региона позволит обеспечить комплексный подход к выбору целевых ориентиров, сроков и механизмов реализации целей в данной сфере. В тоже время, применение всего спектра методов должно исходить из конкретной специфики соответствующего региона, из актуальности и ограничений применения того или иного метода. При этом, на современном этапе особый акцент следует делать на практическом применении в регионах при управлении качеством жизни населения методов исследования системы управления, а также общих и специфических методов управления, поскольку их качественное использование будет создавать основу для эффективной реализации методов региональной политики.

Анализ практики применения методов управления качеством жизни населения в Псковской области

Практика применения методов управления качеством жизни населения в регионах является ограниченной. В частности, анализ управления качеством жизни населения в Псковской области показывает, что на данном этапе развития отсутствует комплексный подход к выбору методов. При этом преимущественно используются общие методы управления и методы реализации региональной политики в сфере повышения качества жизни населения. Результаты анализа представлены в табл. 1.

Проанализируем более подробно применение в Псковской области рассмотренных ранее групп методов управления качеством жизни населения региона (см. рис. 1).

Анализ показывает, что *методы исследования системы и процесса управления качеством жизни населения* в Псковской области применяются недостаточно. Во многом это связано с тем, что в регионе на момент анализа не реализовывалась функция по комплексному исследованию качества жизни населения. В этой связи, данная группа методов, в основном, представлена индуктивным методом, а также статистическими и социологическими методами.

Таблица 1

Применение методов управления качеством жизни населения в Псковской области

Методы управления	Применение методов		
	да	*Частично*	*нет*
I. Методы исследования системы и процесса управления качеством жизни населения области:		+	
1.1. Общенаучные методы		+	
1.1.1. Анализа и синтеза		+	
1.1.2. Индукции и дедукции	+		
1.1.3. Сравнения и интуиции		+	
1.2. Специальные методы		+	
1.2.1. Математические			+
1.2.2. Статистические		+	
1.2.3. Социологические	+		
II. Методы управления качеством жизни населения области		+	
2.1. Общие методы		+	
2.1.1. Правовые		+	
2.1.2. Административные		+	
2.1.3. Экономические	+		
2.1.4. Социально-психологические			+
2.2. Специфические методы			+
2.2.1. Методы планирования качества			+
2.2.2. Методы измерения качества		+	
2.2.3. Методы анализа и оценки качества		+	
2.2.4. Методы регулирования качества			+
2.2.5. Методы контроля качества			+
III. Методы разработки и реализации политики в сфере повышения качества жизни населения области:	+		
4.1. Методы разработки политики		+	
4.1.1. Описательные методы		+	
4.1.2. Фактографические методы		+	
4.1.3. Экспертные методы		+	
4.2. Методы реализации политики	+		
4.2.1. Программно-целевые методы	+		
4.2.2. Нормативно-целевые методы		+	
4.2.3. Методы прямого регулирования	+		

Источник: разработка авторов

Индуктивный метод характеризуется отсутствием изначальной концепции. Только по мере накопления фактов, из них делаются теоретические выводы [9, с. 189]. Такой процесс присущ и для Псковской области, в которой областная Программа экономического и социального развития начала реализовываться только в 2006 г., т.е. до этого времени, по сути, шел процесс обобщения фактов, информации, проблем и т.д. Это свидетельствует о том, что в области не осуществлялся процесс комплексного планомерного развития социально-экономической сферы, в т.ч. в области повышения качества жизни населения.

Статистические методы в управлении качеством жизни населения региона связаны со сбором и обработкой соответствующей информации. Но, в Псковской области отсутствует точная система показателей, характеризующих качество жизни населения и его составляющие (в отличие, например, от г. Санкт-Петербурга, где разработаны “стандарты проживания”). Это затрудняет процесс анализа качества жизни населения, что, в свою очередь, приводит к принятию неэффективных решений органами регионального управления.

В последнее время достаточно широко в Псковской области применяются социологичес-

кие методы, что во многом связано с проведением на территории региона различного рода социологических исследований. Ключевую роль в реализации этой функции играет Институт регионального развития – государственная проектно-исследовательская организация, созданная с целью системного изучения Псковской области. Так, данный институт периодически проводит опросы населения по поводу социального самочувствия, по вопросам оценки социально-экономической ситуации в регионе и др. Например, в 2008 году проводился опрос населения, в ходе которого задавался вопрос: "Как бы вы оценили социально-экономическую ситуацию в России и Псковской области". Результаты ответов респондентов представлены в табл. 2.

Данные, представленные в таблице позволяют сделать вывод, что за период с мая по ноябрь 2008 год достаточно резко сократилось число людей, оценивающих социально-экономическую ситуацию как благоприятную (почти на 10% при оценке ситуации в стране в целом, и на 8% при оценке ситуации в области). Как следствие, увеличилось число респондентов, оценивающих существующую социально-экономическую ситуацию как кризисную.

Проблемой применения социологических методов является то, что результаты опросов и анкетирований часто не учитываются при принятии решений органами государственной власти области.

Применение второго блока методов (общих и специфических) также, в условиях Псковской области является недостаточным. В регионе отсутствуют документы, законодательно определяющие понятия "качество жизни населения", "управление качеством жизни населения" и др. Во многом, это связано с незавершенностью федерального законодательства в данной сфере. Существующие нормативно-правовые акты напрямую не связаны с управлением качеством жизни населения, они рассматривают его как составную часть общего процесса управления социально-экономическим развитием территорий, что в современных условиях является недостаточным.

Применение административных методов управления качеством жизни населения связано с деятельностью организационных структур исполнительной власти области, в первую очередь Администрации Псковской области. В связи с реструктуризацией органов власти области в 2009 году, анализ проводился в отношении структурных подразделений Администрации по состоянию на 01.01.2009 г. Результаты исследования показывают, что на момент анализа в области не реализовывалась функция по комплексному управлению качеством жизни населения. При этом отдельные структурные подразделения были призваны реализовать лишь некоторые задачи в данной сфере (см. табл. 3).

Таблица 2

Распределение ответов респондентов

Варианты ответа	**% ответивших**			
	В России		*В Псковской области*	
	Май 2008	**Ноябрь 2008**	**Май 2008**	**Ноябрь 2008**
Благоприятная	27,0	9,7	12,4	4,2
Терпимая	52,8	52,7	53,7	53,9
Кризисная	16,1	30,7	28,8	34,9
Затруднились ответить	4,1	6,9	5,1	7,0
Итого:	100	100	100	100

Источник: www.regdevelopment.ru

Таблица 3

Основные задачи деятельности органов управления в социальной сфере Псковской области (на 01.01.2009)

№ п/п	**Структурное подразделение Администрации Псковской области**	**Основные задачи деятельности**
1.	Главное государственное управление социального развития	– разработка и реализация государственной политики в сфере социального развития и труда – управление государственной системой социальных служб, организация работы государственных учреждений социального обслуживания.

Окончание табл. 3

№ п/п	Структурное подразделение Администрации Псковской области	Основные задачи деятельности
2.	Государственный комитет по здравоохранению и фармации	– разработка и реализация программ по развитию здравоохранения – обеспечение реализации государственной политики в сфере здравоохранения и фармации.
3.	Государственное управление образования	– разработка и реализация государственной политики в сфере образования при сохранении единого образовательного пространства РФ
4.	Государственный комитет по молодежной политике и спорту	– разработка и реализация комплексной государственной молодежной политики и политики в области физической культуры и спорта, направленной на формирование здорового образа жизни, гармоничное развитие личности
5.	Государственный комитет по культуре и туризму	– обеспечение реализации конституционных прав граждан в области культуры и туризма

Источник: составлено авторами по материалам сайта www.pskov.ru.

Таким образом, применение административных методов управления качеством жизни населения в Псковской области, в основном, направлено на осуществление мер по реализации федеральной политики на территории области в отраслях социальной сферы.

Применение экономических методов, в общем случае, направлено на стимулирование деятельности негосударственных субъектов управления качеством жизни населения. Так, например, в 2008 году в области был принят закон о снижении налоговой ставки по упрощенной системе налогообложения с 15% до 5% для субъектов малого предпринимательства. Это должно позволить им направлять высвободившиеся средства на собственное развитие, на улучшение положения сотрудников данных предприятий и другие цели. Проблема применения экономических методов связана с тем, что в современных условиях присутствует низкая социальная ответственность бизнеса, в связи с чем создаваемые благоприятные экономические условия не всегда используются на благо работников и населения в целом.

Социально-психологические методы управления качеством жизни населения региона ставят своей целью активизацию населения как субъекта управления качеством жизни. Данная группа методов в условиях Псковской области практически не применяется. Во многом это связано с низким уровнем жизни населения области, поскольку низкая степень удовлетворения первичных потребностей людей тормозит реализацию вторичных, высших потребностей. Так, Псковская область занимает последнее место среди регионов СЗФО по показателям среднедушевых денежных населения, уровню начисленной заработной платы работников организаций, размеру назначенных месячных пенсий [6].

Анализ применения различных методов показал, что на уровне области специфические методы управления качеством практически не применяются в отношении качества жизни населения региона. Специфические методы управления качеством применяются преимущественно коммерческими организациями области в отношении производимой ими продукции или оказываемыми услугами. На наш взгляд применение региональными органами власти данной группы методов затруднено по причине отсутствия системы управления качеством жизни населения в области

Методы разработки и реализации политики в сфере повышения качества жизни населения представлены преимущественно в Псковской области экспертным и программно-целевым методом. Экспертные методы могут применяться как на этапе разработки, так и на этапе реализации региональной политики. В основном они реализуются посредством создания и функционирования многосторонних комиссий, создаваемых при Администрации области, и включающих представителей структурных подразделений Администрации, учреждений социальной сферы, предпринимательства, общественных организаций области. Проблемой применения экспертных методов является то, что предложения, вносимые различными комиссиями, чаще всего носят рекомендательный характер, в связи с чем не являются обязательными к исполнению органами власти области.

Таблица 4

Программные документы Псковской области в сфере повышения качества жизни населения

№ п/п	Наименование программы	Срок реализации	Главная цель программы
1.	Программа экономического и социального развития Псковской области	2006–2010	Формирование благоприятного социального климата для деятельности и здорового образа жизни населения
2.	Концепция развития социальной сферы Псковской области	2004–2008	Последовательное повышение благосостояния граждан Снижение социального неравенства Обеспечение всеобщей доступности социальных основных услуг
3.	ОЦП “Повышение безопасности дорожного движения в Псковской области”	2006–2012	Обеспечение охраны жизни, здоровья граждан и их имущества, гарантий их законных прав на безопасные условия движения по дорогам, улицам городов и населенных пунктов области
4.	ОЦП “Здоровый ребенок”	2006–2010	Развитие материально-технической базы учреждений родовспоможения и детства путем оснащения лечебно-профилактических учреждений области современной лечебно-диагностической аппаратурой
5.	ОЦП “Обеспечение населения Псковской области питьевой водой”	2005–2010	Повышение эффективности и надежности функционирования централизованных систем водоснабжения и систем водоотведения городов и населенных пунктов. Улучшение качества услуг по водоснабжению и водоотведению.
6.	ОЦП “Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда в Псковской области”	2004–2010	Обеспечение жильем граждан, проживающих в домах, признанных непригодными для постоянного проживания
7.	ОЦП “Социальная поддержка инвалидов и граждан пожилого возраста в Псковской области”	2006–2008	Увеличение количества инвалидов, ежегодно возвращающихся к трудовой, общественной и бытовой деятельности Улучшение качества жизни инвалидов и граждан пожилого возраста
8.	ОЦП “Комплексная программа профилактики правонарушений на территории Псковской области”	2006–2008	Обеспечение безопасности граждан на территории Псковской области
9.	ОЦП “Газификация Псковской области”		Повышение уровня коммунального и социального обустройства муниципальных образований области, сокращение бюджетных финансовых затрат на теплоснабжение жилищного фонда и объектов социальной сферы, оздоровление окружающей среды.

Источник: составлено авторами по материалам сайта www.pskov.ru.

В условиях Псковской области основным методом управления качеством жизни населения является программно-целевой метод, сущность которого состоит в разработке и реализации региональных и муниципальных программных документов (преимущественно целевые отраслевые программы). В табл. 4 представлены цели основных программных документов, реализуемых на территории Псковской области, тем или иным образом влияющих на качество жизни населения региона.

Анализ табл. 4 показывает, что на данный момент в Псковской области отсутствует программный документ, направленный на комплексное повышение качества жизни населения области. При этом, даже в среднесрочной программе разви-

тия области отсутствует цель повышения качества жизни населения, при этом в ней говорится лишь о формировании условий для здорового образа жизни населения.

Отдельные целевые программы, реализуемые в социальной сфере области направлены на повышение качества жизни населения в двух аспектах:

1. повышение качества жизни отдельных групп населения (дети, трудоспособные, пенсионеры);

2. повышение уровня обеспеченности населения благами и услугами по отдельным отраслям социальной сферы (ЖКХ, безопасность и др.).

Таким образом, проведенный анализ практики применения методов управления качеством жизни населения в Псковской области позволяет сделать следующие выводы:

– применение общенаучных и специальных методов в Псковской области затрудняется отсутствием соответствующих функций у субъектов процесса управления качеством жизни населения;

– общие методы управления качеством жизни населения области применяются недостаточно по причинам незавершенности законодательства в данной сфере; отсутствия функций по комплексному управлению качеством жизни населения у структурных подразделений Администрации области; низкой социальной активности бизнеса и населения;

– специфические методы управления качеством жизни населения практически не применяются в Псковской области по причине отсутствия единой системы управления качеством в регионе;

– применение методов разработки и реализации региональной политики в сфере повышения качества жизни населения области во многом ограничено по причине неэффективности функционирования различного рода экспертных комиссий и непроработанности региональных плановых документов.

На наш взгляд, для решения данных проблем, необходимо проведение соответствующих научно-практических исследований, направленных на разработку инструментария применения региональными органами власти методов управления качеством жизни населения, показывающих актуальность и сферу применения того или иного метода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Выбор стратегических приоритетов регионального развития: новые теоретико-методические подходы / Под общ. ред. В.В. Окрепилова. СПб.: Наука, 2008. 240 с.

2. **Гольдштейн Г.Я.** Основы менеджмента: учебное пособие, изд 2-е, дополненное и переработанное. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.

3. Исследование систем управления. Учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2003. 176 с.

4. **Малин А.С., Мухин В.И.** Исследование систем управления: учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 400 с.

5. **Парахина В.Н.** Муниципальное управление: учебное пособие / В.Н. Парахина, Е.В. Галеев, Л.Н. Ганшина. М.: Кнорус, 2007. 496 с.

6. **Ревайкин А.С.** Анализ межрегиональной дифференциации, различий денежных доходов, уровня бедности населения и бюджетной обеспеченности регионов СЗФО / Экономика Северо-запада: проблемы и перспективы развития. № 3 (37). 2008. С. 23–28.

7. Региональная социально-экономическая политика: разработка, реализация, оценка эффективности (учебно-методическое пособие) / Авт. колл. под рук. д.т.н., проф. Вертешева С.М.; д.э.н., проф. Рохчина В.Е. СПб: Изд-во СПбГПУ, 2003. 320 с.

8. Словарь по экономике и финансам // www.glossary.ru.

9. Стратегические приоритеты социального развития регионов: проблемы формирования и выбора / Под ред. С.В. Кузнецова. ИПРЭ РАН. СПб.: ГУАП, 2008. 290 с.

10. Управление социальной сферой региона. Колл. монография / Под науч. ред. С.В. Кузнецова и Е.Г. Слуцкого. СПб.: ГУАП, 2007. 380 с.

УДК 332.4:338

Оганян М.А., Богачев В.Ф.

Типология регионов для целей реализации политики сглаживания инвестиционной неоднородности

Специалистами различных научных институтов регионального профиля разработано достаточно большое количество классификаций (типологий) регионов, однако наибольшее распространение получили региональные типологии, предложенные Советом по изучению производительных сил, которые ориентированы на цели, задачи и механизмы региональной политики. Основная типология имеет три измерения:

- уровень социально-экономического развития;
- динамичность развития;
- природно-географические условия (климат, положение относительно центра страны, тяготение к регионам мирового рынка и т.п.).

Безусловно, эти критерии отражают наиболее значимые для региона показатели, однако их состав, по нашему мнению, недостаточен, во-первых, с точки зрения сущностного понимания (понятие "уровень социально-экономического развития" является достаточно широким и может включать всевозможные показатели в зависимости от желания субъекта исследования), во-вторых, наличия промышленного, научного и некоторых других видов потенциала региона и динамики его развития.

Например, заслуживает внимания исследование инвестиционной привлекательности регионов России, проведенное авторским коллективом географов, экономистов и других специалистов МГУ, Экспертного института, Аналитического центра (Управления) Президента РФ и других организаций под научным руководством к.г.н. А. М. Лаврова, опубликованное в книге[1].

В этой работе сделаны расчет и анализ интегрального индекса количественной оценки предпринимательского климата российских регионов по 10 факторам:

1 – природно-ресурсный потенциал;
2 – демографическая ситуация;
3 – экономический потенциал;
4 – уровень экономического развития;
5 – экономическая активность;
6 – уровень жизни населения;
7 – состояние региональных финансов;
8 – ход экономических реформ;
9 – политическая ориентация электората;
10 – устойчивость и влиятельность региональных властей.

Каждый факторный индекс региона определяется на основе группы показателей, отнесенных к среднероссийскому значению.

Следует заметить, что в исходной информации для этих оценок заметны элементы субъективизма и спорных допущений. Имеются и пробелы, например, в назначении баллов отдельным природным ресурсам, формировании факторных показателей "хода реформ" и "политических" параметров (факторы 9 и 10). Справедливо отмечая в работе важность учета экономико-географического положения региона, авторы не отразили его в расчетах, вследствие чего ряд благоприятных в этом отношении территорий оказался "отодвинутым" далеко назад (Мурманская, Псковская, Новгородская области и др.). Однако в целом распространение "сильных" факторов (природные ресурсы, экономический потенциал, демографическая ситуация и др.) предопределило распределение регионов по объективным, в основном, типологическим группам.

Особенно это характерно для "полярных" групп – с высокой и очень высокой и с низкой степенью привлекательности предпринимательского климата (соответственно 14 и 12 регионов). Первые – развитые, в основном, экономически активные и финансово достаточные территориальные образования (некоторые имеют и высокий природно-ресурсный потенциал, хотя, как в Тюменской области, с индексом 2,23, уступающим интегральному – 2,75). Вторые же – экономически отсталые субъекты Федерации, почти сплошь национальные формирования, с некоторыми повышенными против интегрального факторными индексами (природно-ресурсный, демографический, уровня жизни), но значительно уступающими среднероссийским значениям.

Еще более подробная разработка критериев классификации встречается в издании под ред.

[1] Лавров А.М. Предпринимательский климат регионов России. 1997.

В.Г. Алиева[2]. Автор выделяет порядка двадцати одного критерия, которые, по его мнению, могут характеризовать состояние конкретного региона по отношению с остальными. Основной акцент он при этом делал на выделение депрессивных регионов, однако и для остальных типов регионов данная классификация имеет возможность применения. В качестве критериев автор выделил следующие:

1) инерционность развития;

2) несбалансированность в развитии различных секторов экономики;

3) специализация на отраслях тяжелой индустрии (горно-добывающая отрасль, машиностроение, металлообработка, судостроение);

4) историко-культурная обособленность;

5) географическая изолированность;

6) экономическая периферийность;

7) наличие месторождений полезных ископаемых;

8) наличие транспортных условий;

9) высокая концентрация промышленной активности;

10) интенсивная эксплуатация природных ресурсов;

11) предельная полнота переработки ресурсов и извлечения полезной продукции;

12) технологическая взаимосвязь отраслей;

13) "лучевая" структура межрегионального взаимодействия;

14) отсутствие стимулов к технологическому обновлению, невосприимчивость к влиянию НТР;

15) малая степень диверсификации производства;

16) подчиненность обслуживанию национального рынка ("регион для страны");

17) зависимость от традиционных отраслей;

18) зависимость от внешней конъюнктуры спроса;

19) ориентация на вывоз ресурсов из региона;

20) дисперсная модель урбанизации;

21) негативное воздействие на окружающую среду.

Большим преимуществом использования вышеперечисленных критериев для классификации регионов является то, что они затрагивают практически все стороны социально-экономической деятельности региона.

Тем не менее, многообразие критериев затрудняет разделение регионов на определенные группы, что не позволяет в полной мере использовать комплексный универсальный инструментарий управления регионом для отдельно выделенных групп. Появляется необходимость учитывать весь набор критериев при разработке экономической политики региона.

В современной экономической действительности существование и постоянное возникновение новых территориальных диспропорций в развитии любой страны – явление обыденное. Региональные различия обусловлены как объективными, так и субъективными факторами. Так, если первые связаны с природно-климатическими условиями, экономико-географическим положением, историческими и социокультурными особенностями, то вторые находят выражение в реализации региональной политики властей всех уровней.

Результатом нарастания региональных диспропорций зачастую становится как образование так называемых депрессивных районов с устойчивой отрицательной динамикой социально-экономических показателей, так и регионов с большим потенциалом для устойчивого развития. В депрессивных регионах кризисные явления обладают мультипликативным эффектом и блокируют возможности регионального воспроизводственного процесса в целом и его отдельных элементов: происходит деградация ресурсного, хозяйственного, социального и экологического потенциалов территории, что препятствует развитию инноваций в регионе[3].

С другой стороны регионы с потенциалом для устойчивого развития обладают большим запасом прочности и целью для них является выбор направления развития.

Все это делает необходимой разработку основ региональной политики, предусматривающей недопущение и сглаживание резких территориальных диспропорций. Эффективность поддержки проблемных регионов, в том числе преодоления депрессивных тенденций, определяется, прежде всего, наличием четкого представления о сути этого явления[4].

Необходимо провести анализ существующих подходов к классификации регионов по различным

[2] Алиев В.Г. Промышленная политика и экономика. М.: Экономика, 2000. 103 с

[3] Буряк А. Прогнозирование налоговых поступлений в федеральный бюджет на примере нефтяной отрасли: диссертация кандидата экономических наук. М.: 2008.

[4] Алиев В.Г. Промышленная политика и экономика. М.: Экономика, 2000. 103 с.

признакам, определенным в начале данного пункта, что позволит нам наиболее полно разобраться с понятием "устойчивый рост" и определить основные признаки, его обуславливающие.

Анализ вышеуказанных критериев показал, что современные исследователи недостаточное внимание уделяют инновационной составляющей устойчивого развития региона. Некоторые из критериев могут характеризовать инновационный потенциал региона, однако ни одна из классификаций, построенная на выделенных критериях, не определяет характер инновационной политики в регионе.

Особенно велико влияние новых направлений научно-технического прогресса на региональное развитие[5]: комплексная механизация; автоматизация; внедрение новых информационных технологий; активная инновационная деятельность.

Особенно важен последний фактор, поскольку достаточно сильный толчок к прогрессу может обеспечить только привлечение инновационных технологий в регион.

Изучение процессов создания и освоения производственных нововведений и способов оценки их эффективности, как специфических процессов трансформации нерыночных, статической экономики в рыночную, является весьма продуктивной с точки зрения реализации стратегии рыночных реформ с ориентацией на конечные результаты.

Иначе говоря, рассматривая послереформенные мероприятия как нововведения и оценивая их результаты как результаты инновационной деятельности, можно с достаточно высокой степенью вероятности прогнозировать степень полезности и ценности проведения в жизнь любого социально-экономического решения. Это может быть комплекс мер по структурным преобразованиям и приватизации, совершенствованию налоговой или банковской системы, повышения эффективности функционирования промышленного и транспортного комплексов региона и т.п. При использовании инновационного подхода к формированию элементов рыночной экономики существенным образом повышается обоснованность и надежность принимаемых решений на каждой стадии их реализации.

В литературе для проведения типологии рассматривается и ряд других подходов. В основе *функционально-стоимостного подхода* применяется ранжирование регионов по одному синтетическому показателю производства ВРП на душу населения (какие-либо типы регионов при этом не выделяются). Такой подход можно назвать лишь условной типологией. Используется ранжирование регионов для выделения северных территорий (где наиболее развит газонефтедобывающий комплекс) как наиболее благополучных, при этом лишь вскользь упоминается об уровне жизни и состоянии социальной сферы в этих регионах [4].

Подход с позиций инвестиционной привлекательности регионов. Фактор инвестиционной привлекательности регионов становится все популярнее в экономических исследованиях. В частности, К. Гусева [89] определяет региональный инвестиционный климат как "систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и собственно региональном уровнях управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций". В соответствии с этим выделяется четыре типа регионов:

- регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства;
- регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства;
- депрессивные регионы, отличительной чертой которых является узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, обладающие достаточно мощным трудовым и интеллектуальным потенциалом;
- регионы, не попавшие в первые три группы.

Авторы О. Грицай и А. Трейвищ справедливо считают, что наиболее устойчивыми от конъюнктуры являются районы центрального типа, имеющие[6]:

а) диверсифицированную структуру экономики;

б) высокий реактивный и инновационный потенциал;

в) авторитетные центры принятия решений, не зависимые от внешних сил;

г) устойчивую ориентацию населения на повышение социального статуса и уровень инфра-

[5] Буреш В.И., Раимова А.Т. Совершенствование регионального управления в условиях рынка. М.: Эдиториал УРСС, 2003.

[6] Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 2002. 359 с.

структуры, обеспечивающий привлекательность таких районов и для населения, и для престижных видов деятельности.

На наш взгляд, инновационный подход является достаточно перспективным и нуждается в дальнейшем развитии, которое видится в направлении увеличения градаций регионов (в противном случае в вышеперечисленные третью и четвертую группы попадают более 90% российских регионов).

Подход, предлагаемый новосибирской региональной школой.

Одним из представителей данной школы является Лавровский Б.Л., который в своей монографии [7] изложил его основные положения.

Отметим, что этот подход аналогичен типологии, применяемой в методике распределения финансовых средств из Фонда регионального развития по федеральной целевой программе "Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)" [8], утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. В соответствии с данной методикой проводится классификация регионов по группам:

- с относительно высоким уровнем развития;
- с уровнем развития выше среднего;
- со средним уровнем развития;
- с уровнем развития ниже среднего;
- с низким уровнем развития;
- с крайне низким уровнем развития.

Для градации используется 18 показателей развития экономики региона, которые свертываются в один интегральный, по значению которого и происходит классификация.

По нашему мнению, упомянутая методика имеет существенные недостатки. Прежде всего, это относится к качественной составляющей интегрального показателя, призванной учитывать уровень и качество жизни в регионе. Так, согласно методике, в первую группу попадает четыре региона: Москва, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО, Санкт-Петербург. И вряд ли вызывает сомнение, что они несопоставимы по уровню жизни населения. Наибольшее искажение, на наш взгляд, вносит показатель ВРП. Процедура свертывания показателей выполняется слишком прямолинейно, через усредненные значения. Результат – получаемая оценка по отдельным регионам различается только третьим знаком после запятой, а то и вовсе совпадает.

Отметим, что во многих исследованиях используется подобная процедура получения интегрального показателя, снижающая качество получаемых результатов. В следующей главе нами будет предложена принципиально иная процедура свертывания показателей, лимитирующая отмеченные недостатки.

Методология новосибирских экономистов отлична от вышерассмотренной и нацелена на исследование, прежде всего, проблемных регионов, которые М.К. Бандман[7] определял как "территории, кардинальные задачи социально-экономического развития которых не могут быть решены традиционными методами хозяйствования без активного прямого и косвенного участия государства". В соответствии с методикой новосибирских экономистов все регионы классифицируются по шести группам:

- отсталые с ухудшением уровня;
- отсталые с сохранением уровня;
- отсталые с улучшением уровня;
- благополучные с ухудшением уровня;
- благополучные с сохранением уровня;
- благополучные с улучшением уровня.

Также немаловажной, на наш взгляд, является классификация регионов по инновационному признаку. Данный подход предложен Булатовой Н.Н. в монографии[8].

Роль инновационного подхода в теории развития регионов состоит в обеспечении стабильного устойчивого роста за счет определения и выработки возможностей использования инновационного потенциала. Также регионы различаются по возможностям применения и использования инновационной политики. Инновационно-инвестиционный климат регионов России различен.

В соответствии с данным подходом основным критерием разделения регионов на группы является показатель инновационной привлекательности региона, отражающий его текущее состояние и динамику изменения инновационного потенциала. Среди показателей, характеризующих инновационный потенциал, необходимо выделить следующие:

– наличие неосвоенных свободных ресурсов на территории региона;

[7] Бандман М.К., Чистобаев А.И. Территориально-производственные комплексы: опыт и проблемы формирования. Л.: "Наука – Ленинградское отделение", 1990. 215 с.

[8] Булатова Н.Н. Формирование регионального промышленно-транспортного комплекса кластерного типа. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 192 с.

– степень использования достижений научно-технического прогресса на промышленных предприятиях;

– количество реализованных крупных инновационных проектов в регионе по сравнению с общим количеством проектов, реализованных в России;

– активность конкурентной борьбы на рынках готовой продукции в регионе;

– количество федеральных и региональных целевых программ, направленных на освоение новых технологий.

В соответствии с данными критериями экономические регионы можно разделить на следующие группы:

1) *регионы с отсутствием инновационного потенциала*, т.е. те регионы, где используются "умирающие" технологии, замена которых в данном регионе невозможна;

2) *регионы со слаборазвитым инновационным потенциалом*, т.е. те регионы, где существует ресурсная база для новых технологий, но инвестиционно-инновационный климат не позволяет развиваться регионам быстрыми темпами;

3) *регионы с развитым инновационным потенциалом*, т.е. те регионы, которые имеют возможность и реально осваивают современные инновации;

4) *регионы с высоким уровнем инновационного потенциала*, т.е. те регионы, где идет активная разработка и реализация инновационных идей, так называемые "*технопарки*".

Однако, на наш взгляд, данная классификация регионов должна быть дополнена еще следующими классификационными признаками: уровнем инвестирования в основной капитал предприятий региона, средней рентабельностью продаж в регионе, а также средней рентабельностью активов.

На основе информации Федеральной службы статистики РФ нами было осуществлено ранжирование регионов по уровню инвестиций в основной капитал предприятий региона. Использовав метод АВС-анализа, в основе которого лежит принцип распределения факторов и значений Парето, мы разбили регионы на три группы и сортировали их по убыванию

В *первую группу* регионов ($А_{инвест}$) вошли те, уровень инвестиций в которых составляет более 60 млрд рублей. Данная группа представлена девятью регионами, основными из которых являются Тюменская область и Москва (приравнена к понятию регион, поскольку является самостоятельным субъектом РФ).

Во *вторую группу* ($В_{инвест}$) вошли регионы, величина инвестиций в которых от 19 млрд. до 60 млрд. рублей. Данная группа включает 27 регионов, одними из самых представительных среди которых являются Сахалинская и Самарская области.

Третья группа включает остальные 43 региона, уровень инвестиций в основной капитал которых ниже 19 млрд. рублей.

В дополнение к данной классификации также были проанализированы финансовые результаты деятельности предприятий каждого региона и уровень их отдачи в зависимости от величины основного капитала, находящегося в распоряжении предприятий основных отраслей региона, а также уровня их товарооборота. Проанализированные данные нашли свое отражение в показателях рентабельности основных фондов и рентабельности продаж предприятий региона

Проанализированные данные нашли свое отражение в показателях рентабельности основных фондов и рентабельности продаж предприятий региона. Применение к ним принципа Парето позволило также разбить регионы на следующие группы.

1. *По отдаче на использование основных фондов*

Первая группа ($А_{осф}$) включает 8 регионов, средний уровень отдачи в которых превышает 15%. К таким регионам мы отнесли Чукотский автономный округ, Москву, Омскую область и ряд других субъектов РФ.

Во *вторую группу* ($В_{осф}$) были включены 22 региона, уровень отдачи в которых находится в пределах от 6% до 15%. Среди регионов данной группы выделяются Республика Саха (Якутия), Белгородская и Мурманская области и ряд других.

Третья группа ($С_{осф}$) состоит из остальных регионов, уровень отдачи предприятий которых на основные фонды ниже 6%.

2. *По отдаче на уровень продаж*

Первая группа ($А_{пр}$) включает 8 регионов, средний уровень отдачи в которых превышает 15%. К таким регионам мы отнесли Чукотский автономный округ, Москву, Липецкую область и ряд других субъектов РФ.

Во *вторую группу* ($В_{пр}$) были включены 20 регионов, уровень отдачи в которых находится в пределах от 3% до 9,5%. Среди регионов данной группы выделяются Республика Саха (Якутия), Белгородская область, Республика Татарстан и ряд других.

Третья группа ($С_{пр}$) состоит из остальных регионов, уровень отдачи предприятий которых на основные фонды ниже 3%.

Однако данная группировка регионов не дает полного представления о корреляции инвестиций в региональную экономику и отдачи от деятельности предприятий, действующих в данном регионе.

В связи с этим целесообразно провести сравнительный анализ соответствия уровня инвестиций в основной капитал и рентабельности по двум основным направлениям, рассмотренным выше.

Результаты проведенного анализа позволили выделить пять групп регионов.

Группа I.

Регионы с высоким уровнем инвестиций в основной капитал и высокой степенью отдачи на использование основных фондов, а также оборотных средств.

Группа II.

В данную группу определены регионы, которые при большом уровне инвестиций обладают уровнем отдачи выше среднего, а также регионы, средние по уровню привлечения инвестиций, но с высоким уровнем отдачи на основной капитал.

Группа III.

В данную группу определена небольшая часть регионов, которые при достаточно хорошем притоке инвестиций на свою территорию обладают средней и ниже среднего отдачей на использование основного капитала предприятиями, действующими на его территории.

Группа IV.

Данная группа регионов является самой многочисленной. В данную группу включены те регионы, которые имеют малый уровень притока инвестиций, и при этом использование его предприятиями своего капитала остается на низком уровне.

Группа V.

Выделение данной группы регионов обусловлено тем, что при низком уровне привлечения инвестиций, предприятия региона обладают достаточно эффективной отдачей на использование основного капитала.

На основании проведенного анализа регионов можно сделать ряд следующих выводов.

Во-первых, при классификации регионов должны учитываться не только показатели привлечения инвестиций в регион, но также и уровень отдачи на основной капитал предприятий, действующих в данном регионе. Сравнение данных показателей может являться индикатором концентрации инвестиций в регионе, распределяются ли они среди обособленной и узкой группы предприятий, либо распространяются по всем отраслям более-менее равномерно.

Во-вторых, классификация позволила определить неравномерность распределения инвестиций по регионам России, при этом величина инвестиций по регионам различается примерно в 300 раз.

В-третьих, при формировании региональной политики снижения инвестиционной неоднородности необходимо учитывать к какой конкретно группе относится тот или иной регион, поскольку в первую очередь внимание должно быть акцентировано не просто на регионах с низким уровнем привлечения инвестиций, но прежде всего на тех, предприятия которых в среднем обладают невысокой эффективностью функционирования.

Таким образов, результаты проведенного анализа показателей и подходов для осуществления типологии регионов могут носить самостоятельный характер, и, кроме того, могут использоваться для целей реализации политики сглаживания инвестиционной неоднородности региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алиев В.Г.** Промышленная политика и экономика. М.: Экономика, 2000. 103 с.

2. **Бандман М.К., Чистобаев А.И.** Территориально-производственные комплексы: опыт и проблемы формирования. Л.: "Наука – Ленинградское отделение", 1990. 215 с.

3. **Булатова Н.Н.** Формирование регионального промышленно-транспортного комплекса кластерного типа. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 192 с.

4. **Буреш В.И., Раимова А.Т.** Совершенствование регионального управления в условиях рынка. М.: Эдиториал УРСС, 2003.

5. **Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И.** Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 2002. 359 с.

6. **Лавров А.М.** Предпринимательский климат регионов России. 1997.

УДК 338.45

Смирнов Е.Б., Ястребов А.В.

Факторы и тенденции рынка недвижимости мегаполиса (на примере Москвы)

Выявление факторов изменения рынка недвижимости должно быть основано на сценарных прогнозных вариантах долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Эта группа факторов, с нашей точки зрения, представляет собой *макроэкономические факторы* развития рынка недвижимости. Минэкономразвития России предложены следующие сценарии развития экономики страны [1]:

1. Сценарий инерционного развития. В его основе лежит консервация экспортно-сырьевой модели развития. Этот сценарий характеризуется усилением экономической дифференциации населения, сдерживающей процессы модернизации социальной сферы.

В данном сценарии возможности экономического роста будут определяться в основном следующими *факторами*:

– возможностями увеличения экспорта углеводородов, которые будут ограничены медленным развертыванием трубопроводной инфраструктуры и недостаточным освоением новых месторождений;

– снижением технологической конкурентоспособности обрабатывающих производств и сохраняющимся опережающим ростом импорта;

– снижением качества человеческого капитала;

– сохраняющейся невысокой нормой накопления основного капитала (20-24% ВВП), не позволяющей обеспечить рост производительности труда выше 3-4% в год.

2. Сценарий энергосырьевого развития. Данный сценарий предполагает частичное снятие ограничений инерционного развития за счет реализации конкурентного потенциала России в сферах энергетики и транспорта, повышения качественного уровня энергосырьевых отраслей и укрепления сырьевой специализации России в мире.

Реализация данного сценария позволяет сформировать новые источники роста экономики, основанные на ускоренном развитии ТЭК, металлургии, химии, а также транспорта. Импульс технологического развития получит часть обрабатывающих отраслей, главным образом связанных с обеспечением развития энергетики, сырьевого сектора, транспорта. В то же время значительная часть отраслей, не сопряженных с экспортно-сырьевым ядром, будет развиваться в инерционном режиме, т. е. падающей конкурентоспособности.

3. Сценарий инновационного развития. Этот сценарий отражает использование инновационных источников роста в результате реализации конкурентных преимуществ российской экономики как в традиционных (энергетика, транспорт, аграрный сектор), так и новых наукоемких секторах и экономике знаний. Он предусматривает глубокую модернизацию социальной инфраструктуры, включая образование, здравоохранение, жилищный сектор, обеспечивающую значительное повышение качества человеческого капитала и стандартов жизни населения; модернизацию инфраструктурных отраслей экономики – транспорта, электроэнергетики, связи и информационно-коммуникационных технологий.

Очевидно, что реализация энергосырьевого и особенно инновационного сценария развития национальной экономики России требует максимально возможного развития строительного комплекса в прогнозируемой перспективе.

Устойчивое развитие строительного комплекса предполагает постепенное ускорение темпов роста объемов строительного производства на фоне “взрывного” возрастания потребностей в строительстве доступного комфортного жилья, в модернизации, текущем и капитальном ремонте ранее созданного жилищного фонда, а также в строительстве новых, техническом перевооружении и реконструкции существующих основных фондов (их пассивной части) в производственном и особенно социальном секторе народного хозяйства.

В рассматриваемой перспективе *наиболее благоприятная конъюнктура в строительстве может ожидаться*:

– в добывающих и обрабатывающих отраслях, связанных с сырьевым сектором;

– жилищном строительстве;

– сооружении лечебно-профилактических зданий (потребность в которых возрастает в связи со “старением” населения, т.е. увеличения лиц пенсионного возраста в общей численности населения);

– в строительстве объектов производственной инфраструктуры (по некоторым оценкам, свыше половины всех мостов в стране, около 40% действующих магистральных трубопроводов и более тысячи плотин, дамб и ирригационных систем нуждаются в замене или существенном капитальном ремонте). По расчетам американских специалистов, замена инженерных систем водоснабжения должна осуществляться не реже одного раза в 50 лет, однако современное состояние этих объектов не соответствует данной норме [1];

– снос и ликвидация физически и морально устаревших ранее построенных зданий и сооружений как производственного, так и непроизводственного назначения. При этом объем подобных работ, а также ремонтно-восстановительных строительных работ будет увеличиваться опережающими темпами по отношению к росту экономики в целом, поскольку пассивная часть основных фондов производственного и непроизводственного назначения продолжает изнашиваться и требовать постоянного обновления. Особенно объем ремонтно-восстановительных строительных работ возрастет в жилищном секторе в связи с практически полным отсутствием необходимого капитального ремонта жилья в 1989-2006 гг.

Возрастание объемов ремонтно-восстановительных работ в строительстве – всеобщее явление в развитых странах. В Италии, Франции и Великобритании этот показатель превышает 40%, в Германии он немного ниже – 35%, в Испании – около 25% общего объема строительства [1];

– экстенсивный тип территориального развития городов (застройка свободных территорий) должен быть заменен на *интенсивное комплексное развитие*, что должно резко улучшить структуру городского землепользования, условия формирования социальной и инженерной инфраструктур. К 2020 г., по оценкам, сохранится, либо незначительно возрастет численность городского населения России. Это предопределяет необходимость уделять большее внимание к проблемам градостроительства;

– согласно концепции Российской академии архитектуры и строительных наук (РААСН), генеральной линией развития городов на перспективу должна стать *качественная их реконструкция*. Основным объектом реконструкции должны стать районы массовой застройки прошлых лет. Комплексная реконструкция таких районов открывает значительные возможности для городского развития в новых социально-экономических условиях России. Она позволит достичь многостороннего градостроительного эффекта: повысить социальный статус и привлекательность ставших непрестижными районов застройки, радикально преобразовать архитектурно-эстетическое и экологическое качество городской среды. Использование подземного строительства позволит размещать складские и гаражные помещения, торговые, бытовые и многие промышленные предприятия.

Кроме рассмотренных макроэкономических факторов, на наш взгляд, существуют внутренние (*микроэкономические*) факторы развития рынка недвижимости, определяющие его развитие на основе ожидаемого дохода от недвижимости. Факторы, входящие в эту группу, имеют разную степень определенности. Микроэкономические факторы *высокой степени определенности* [2]:

– имеющийся объем недвижимости в целом и по видам;

– величина потребительского спроса на товары, для удовлетворения которого необходимо дополнительное производство.

Микроэкономические факторы *низкой степени определенности*:

– изменения во вкусах потребителей, приводящих к изменениям в типах и объемах недвижимости;

– изменения уровня доходов населения.

Влияние последнего фактора можно проиллюстрировать на примере математической зависимости между частными инвестициями в основной капитал и среднемесячной номинальной начисленной заработной платой в Москве в период с 2002 по 2007 гг. (рис. 1).

Однако существуют меры, смягчающие последствия неопределенности будущего. В частности:

– применение операции дисконтирования, а также сравнительно короткий прогнозный период получения дохода правомерны в связи с устареванием недвижимости с течением времени;

– перенос или разделение риска собственника с арендатором посредством долгосрочных контрактов. При этом для арендатора риск компенсируется выгодами продолжительности договора аренды.

– для предприятий в сфере общественных услуг существенная доля ожидаемого дохода может быть гарантирована монопольными приви-

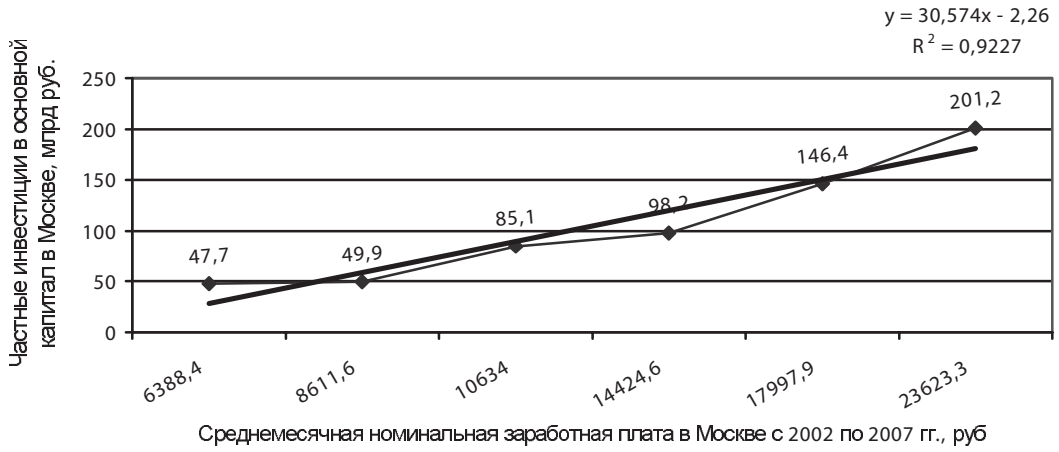


Рис. 1. Зависимости между частными инвестициями в основной капитал и среднемесячной номинальной начисленной заработной платой

легиями, а также правом устанавливать тарифы на услуги, обеспечивающие желаемую прибыль.

– увеличение доли государственных и муниципальных объектов ориентированных на социально полезные результаты, а не на коммерческую выгодность.

Отделение управленческих функций от собственности на капитал, развитие организованного рынка инвестиций привело к появлению *фактора, который определяет состояние (устойчивость) инвестиционной сферы*. В частности, ежедневные переоценки активов на фондовой бирже, несмотря на то, что они направлены, прежде всего, на то, чтобы содействовать переходу уже осуществленных вложений от одного лица к другому, неизбежно оказывают влияние и на уровень текущих инвестиций. Например, нецелесообразно создавать новое предприятие с издержками, бо́льшими, чем сумма, за которую можно купить такое же существующее предприятие. В то же время целесообразно израсходовать на новый проект значительную сумму, если есть возможность разместить соответствующие акции на фондовой бирже и получить быструю отдачу.

Таким образом, инвестор может считать свое вложение надежным в течение коротких периодов времени, а значит, и в отношении последовательности любого числа коротких периодов, если он может быть уверен в том, что не изменяться условия деятельности, и поэтому у него есть возможность пересмотреть планы и изменить размер вложенного капитала, прежде, чем произойдут нежелательные события в экономике.

Однако рост доли акций в совокупных капиталовложениях общества, которые принадлежат лицам, не принимающим участия в управлении и не обладающим специальными знаниями о настоящем или будущем данной отрасли, может приводить и к неустойчивости инвестиционной сферы из-за необъективной оценки соответствующих предприятий или ценных бумаг. Таким образом, предельная эффективность капитала определяется не оценкой наиболее сведущих людей, а рыночной оценкой, предположениями относительно будущей *нормы процента*, складывающимися под влиянием массовой психологии, которые можно связать с тремя видами мотивов [2]:

– трансакционный, или мотив обращения, – потребность в наличных деньгах для текущих сделок потребительского или производственного характера.

– мотив предосторожности, т. е. желание обеспечить в будущем возможность распоряжаться определенной частью ресурсов в форме денежной наличности.

– спекулятивный мотив, т. е. намерение создать некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее.

Рассмотренная выше классификация факторов развития рынка недвижимости приведена на рис. 2.

Традиционная экономическая теория рассматривает норму процента как *фактор*, который приводит в равновесие желание инвестировать и готовность сберегать. На рис. 3 представлен график изменения доли доходов населения, направляемых на сбережение (предложение инвестиций) по годам.

За рассмотренный период наименьшее значение показателя доли сбережений наблюдалось в 1997–1998 гг., что соответствовало периоду дефицита ин-

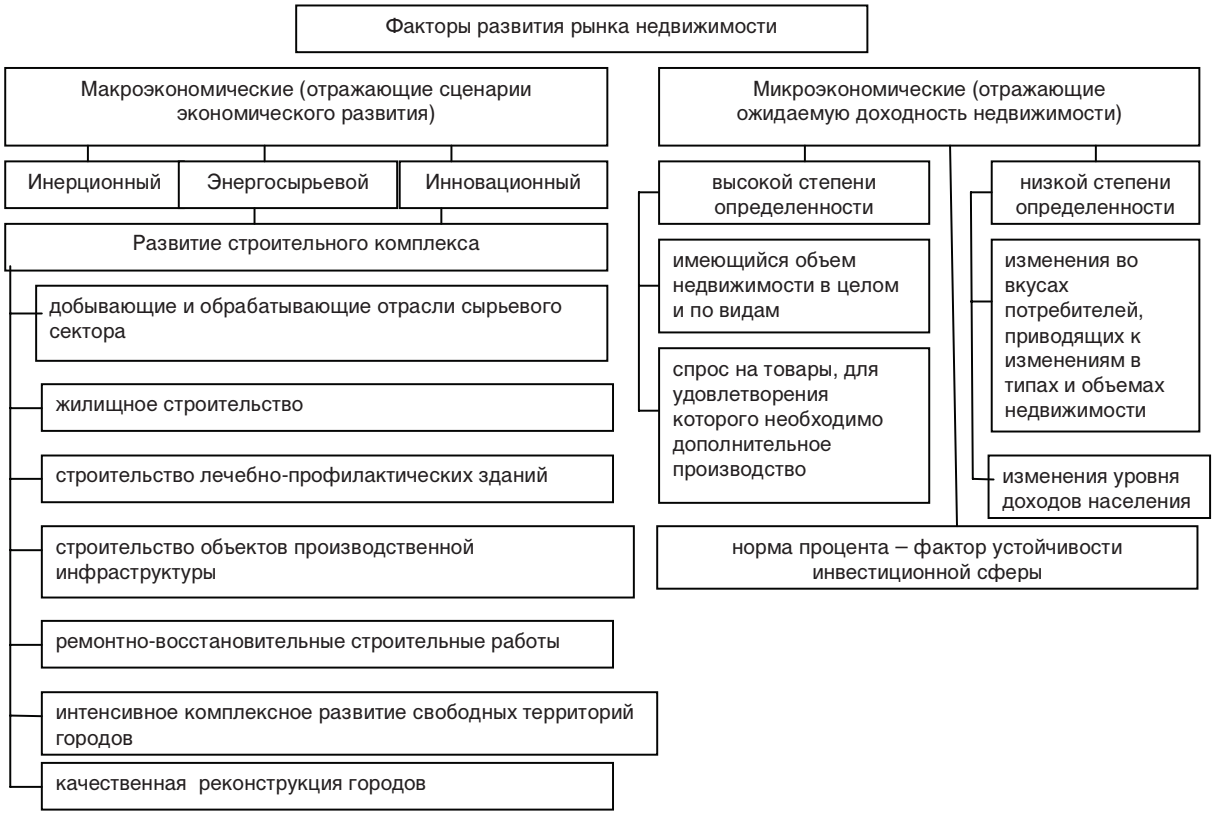


Рис. 2. Факторы развития рынка недвижимости

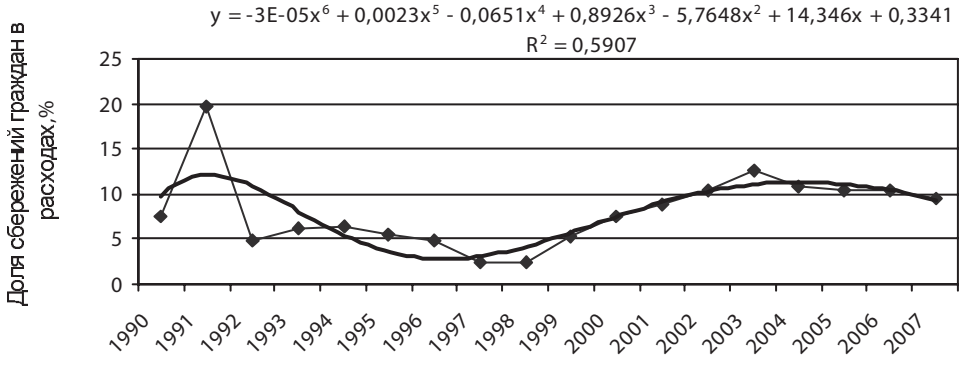


Рис. 3. График изменения доли сбережений граждан в их расходах, %

вестиционных ресурсов в экономике и увеличению нормы процента. Период пика доли сбережений был пройден в 2003 г. (12,7%), после чего начался плавный спуск по кривой графика. Таким образом, в ближайшие годы ожидается сокращение доли сбережений граждан в расходах, что отражает предстоящий дефицит инвестиционных ресурсов в экономике и, соответственно, рост нормы процента.

В России спрос на инвестиции в различных отраслях экономики определяется, как и во всем мире, уровнем рентабельности продукции (работ, услуг), проданных товаров. В 2007 году этот показатель, по данным Росстата, колебался в зависимости от отрасли в диапазоне от минус 100 % (покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества в Санкт-Петербурге) до плюс 314057,8 % (добыча природного газа и газового конденсата в Москве). Данные табл. 1 показывают, что в России рентабельность деятельности в таких областях как добыча сырой нефти и природного газа, добровольное пенсионное страхование значительно превышает рентабельность в сфере недвижимости.

Однако необходимо отметить, что деятельность по покупке и продаже собственных нежилых зданий и помещений в Москве имеет достаточно высокий показатель рентабельности (78,1%), что свидетельствует об инвестиционной привлекательности девелопмента в столице. При этом обращает на себя внимание значение показателя рентабельности по капиталовложениям в собственность, которая составляет в Москве минус 5,5 %, а в Санкт-Петербурге – минус 32,4 %. С нашей точки зрения, отрицательные значения рентабельности в данном случае обусловлены фактором времени, т.е. результат от инвестирования в собственность имеет отложенный характер и будет получен в другие периоды. Этим же обстоятельством, по нашему мнению, объясняется и отставание темпов роста общей площади введенных зданий в Москве (коммерческих, промышленных, жилых) от темпов роста объемов частных инвестиций в основной капитал (рис. 4).

Рис. 4. Динамика изменения общей площади введенных зданий и объемов частных инвестиций в основной капитал в Москве

Таблица 1

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) по некоторым видам экономической деятельности за 2007 год (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность работников которых превышает 15 человек), %

Виды экономической деятельности	Российская Федерация	Ивановская область	г. Москва	г. Санкт-Петербург
Всего	13,1	2,7	13,8	13,4
Добыча сырой нефти и природного газа	33,5		**418,5**	23,4
Добыча природного газа и газового конденсата	23,5		314057,8	
Деятельность гостиниц с ресторанами	26,5		31,6	28,2
Сдача внаем для временного проживания меблированных комнат	54,9			71,4
Деятельность по добровольному пенсионному страхованию	218,7		247,5	
Покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества	31,8		42,6	-100
Покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений	40,4		**78,1**	44,2
Покупка и продажа земельных участков	-9,1		-0,3	
Сдача внаем собственного жилого недвижимого имущества	26,3		27,2	134,4
Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества	31,7	22,3	43,3	36,1
Управление эксплуатацией жилищного фонда	-10,6	-16,9	-28	-4,1
Управление эксплуатацией нежилого фонда	12,8	-23,3	18,2	6,5
Аренда прочего (не легкового) автомобильного транспорта и оборудования	39		**207,8**	4,9
Аренда торгового оборудования	143,8		157,3	
Деятельность по управлению холдинг-компаниями	94	95	**117,6**	12,4
Капиталовложения в собственность	-1,6		-5,5	-32,4

Источник: Росстат РФ: http://www.gks.ru.

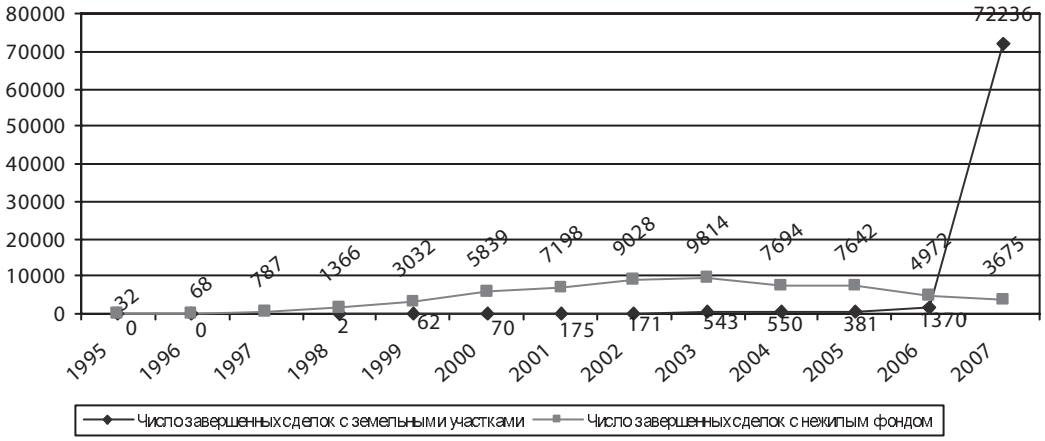


Рис. 5. Динамика сделок с земельными участками и объектами нежилого фонда в Москве

Рис. 4 отражает рост инвестиций в приобретение земельных участков для реализации долгосрочных девелоперских проектов. Этот вывод подтверждают и сведения о завершенных сделках в Москве с земельными участками и с объектами нежилого фонда (рис. 5.).

Проведенный анализ факторов развития рынка недвижимости позволяет сделать следующие выводы:

– факторы развития рынка недвижимости подразделяются на макроэкономические (внешние) и микроэкономические (определяющие развитие рынка на основе ожидаемого дохода от недвижимости);

– норма процента представляет собой фактор развития рынка недвижимости, который приводит в равновесие спрос и предложение на инвестиции. В ближайшие годы ожидается сокращение доли сбережений граждан в расходах (предложение инвестиций), что отражает предстоящий дефицит инвестиционных ресурсов в экономике и, соответственно, рост нормы процента.

– в Российской Федерации в целом и в Москве, в частности, наметилась тенденция значительного роста инвестирования в земельные ресурсы с одновременным сокращением ввода готовых объектов, что свидетельствует о снижении спроса в сфере недвижимости в 2007, 2008 гг., обусловленного сокращением доли накоплений в расходах граждан. Новый подъем доли накоплений (предложения инвестиций) может начаться с 2010–2011 гг., поэтому в предстоящей конкурентной борьбе девелоперов возрастает необходимость стратегического планирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Каменецкий М.И., Донцова Л.В.** Строительный комплекс: состояние, проблемы, основные тенденции долгосрочного развития (три сценарных прогнозных варианта долгосрочного социально-экономического развития РФ, предложенных Минэкономразвития России). Проблемы прогнозирования, № 4, 2008.

2. **Кейнс Д. М.** Общая теория занятости процента и денег. Электронный ресурс. Адрес сайта в Интернете: http://www.gumfak.ru/econom_html/keins/keins06.shtml.

УДК 332:621.4

Велентей А.Г.

Анализ процессов реформирования оптового рынка электроэнергии

Реформирование рынков электроэнергии: международный опыт

Во многих странах реформирование электроэнергетики началось еще с конца 1980-х – начала 1990-х гг. Первой страной, изменившей структуру энергетической отрасли и введшей конкуренцию на оптовом рынке, является Чили. Основной этап реформирования в стране начался с 1978 г. по указу военного режима, и только в 1982 г. появилась правовая база реформирования. Основные принципы реформирования, характерные для стран, последовавших примеру Чили, сначала касались только либерализации оптового рынка: с момента осуществления реформы крупные поставщики (ЭСК) имели право выбирать генерирующие компании для заключения с ними сделок. Впоследствии рыночные оптовые цены стали основой для регулируемых розничных цен, что косвенно сделало розничный рынок конкурентным и привлекло дополнительные инвестиции в электроэнергетику Чили.

Вслед за Чили реформирование электроэнергетики проходило во многих странах. В частности, валютный кризис 1984 г подтолкнул к реформам по либерализации оптового рынка Новую Зеландию (с 1987 г.) [1]. В Норвегии в целях эффективности электроэнергетики с 1991 г. проводилась реструктуризация и децентрализация рынка, а затем реформирование системы ценообразования. В последствии норвежская модель использована Швецией, Данией и Финляндией, в результате чего в 1996 образован первый межнациональный рынок электроэнергии NordPool. В тот же период проходила модернизация оптового рынка электроэнергии Австралии (нововведения затронули, главным образом, штаты Виктория и Новый Южный Уэльс). В Аргентине (с 1992 г.) основной причиной нововведений стало стремление улучшить финансовую эффективность энергетического рынка и привлечь новых инвесторов. В развитых странах прообразом многих реформ стали нововведения на рынке электроэнергии Великобритании – а именно на рынке Англии и Уэльса[1].

Модернизация электроэнергетики Российской Федерации начата указом Президента (1997 г.) о структурной реформе естественной монополии[2]. Ведущим предприятием реформируемой отрасли является крупнейшая в прошлом вертикально интегрированная компания РАО "ЕЭС". До 2008 г. компания владела 72% установленных мощностей и 96% протяженности линий [2]. Внедрение международного опыта в РАО "ЕЭС" основывалось на анализе реформ в Англии, Уэльсе, Казахстане, США и скандинавских странах (объединенный рынок NordPool).

В настоящей статье мы сосредоточим внимание на сравнительном анализе реформирования энергетического рынка РФ а также Англии и Уэльса. Это обусловлено тем, что именно в Англии впервые применена модель централизованного аукциона (Pool) и свободных двухсторонних договоров (NETA). Реформирование оптового рынка РФ (с 2007 г.) строится с учетом основных параметров данных моделей. К 2011 г. они должны составить весь объем рынка. Мы будем рассматривать поведение цен в зависимости от типа рынка и попытаемся ответить на вопрос о том, влияет или нет форма рынка на поведение цены. Необходимо разобраться в том, действительно ли при введении конкуренции на оптовый рынок цены – в согласии с теорией экономики – достигнут предельных затрат на производство.

Преобразования рынка в общей структуре реформ

[1] В Британии реформы в электроэнергетики до 2005 г. не затрагивали Шотландии, потому часто при упоминании британских реформ ссылаются только на Англию и Уэльс.

[2] 28 апреля 1997 г. вышел Указ Президента Российской Федерации № 497 "Об Основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий", однако принципиальные решения по исполнению этого Указа приняты не были.

Основной задачей реформирования в России является либерализация отношений и повышение эффективности отрасли, к чему в итоге должны привести основные этапы реформы.

- Разработка и принятие законодательной базы по реформированию электроэнергетической отрасли РФ.
- Выделение из состава РАО "ЕЭС России" эффективных, инвестиционно-привлекательных компаний (на данном этапе реализуется переход от вертикально интегрированных энергокомпаний к разделению видов деятельности).
- Освобождение цен (отказ от установления тарифов на электроэнергию).

Одним из основных условий реформирования является постепенный переход от регулируемых цен к свободному рынку. Предполагается, что освобождение цен приведет к оптимальному ценообразованию, то есть средняя цена за кВт/ч станет равной предельным издержкам на производство кВт/ч и средней себестоимости кВт/ч.

Актуальность исследования поведения цен в зависимости от параметров рынка обусловлена тем, что цены на электроэнергию в значительной мере влияют на благосостояние населения, муниципальный и государственный бюджет, а также на стоимость энергетических компаний (т.е. капитализацию генерирующих компаний и ЭСК). Последнее определяет привлекательность для инвесторов и поведение собственников бизнеса.

Сравнительный анализ в мы осуществляем по следующему алгоритму: (1) сравнение типовых параметров энергетических рынка России и рынка Англии и Уэльса; (2) сопоставление реальных условий рынков; (3) анализ динамики цен и инфляции в 2000–2007 гг.

Сравнение типовых параметров рынка электроэнергии России с энергетическим рынком Англии и Уэльса

По данным 2001 г. доля электроэнергетики в РФ составляет 4,5 %, а в Англии – 1,4 % от ВВП [3, с. 5]. Это означает не только большую степень риска реформ для РФ, но и наличие качественно иных условий их осуществления (в частности, на территории РФ значительнее объем реализации электроэнергии и т.д.).

Параметры рынка электроэнергии Англии и Уэльса

Основные этапы реформирования в Англии – это (а) реструктуризация рынка, которая в итоге должна привести к конкурентному производству и сбыту электроэнергии (при этом передача и диспетчеризация остаются естественно-монопольными секторами), (б) приватизация государственных энергокомпаний и (в) либерализация цен [6].

В 1990 г. после реструктуризации отрасли и частичной приватизации крупнейшие производители – National Power, Power Gen и Nuclear Electric перешли в частную собственность. При этом государство сохранило право "золотой акции", т.е. последнего слова при голосовании акционеров. Начиная с 1990 г., концентрация отрасли менялась, и монопольная модель рынка приобретала очертания конкурентной модели. Если в 1990 г указанные компании занимали 90% рынка, то к 2000 г их доля снизилась до 49%.

Либерализация рынка осуществлена, в том числе, за счет введения централизованного аукциона Pool (с 1.04.1990), а затем – в качестве панацеи от неконкурентного поведения игроков – рынка NETA (с 27.03.2001).

Энергетический пул как первая формация либерального рынка Англии и Уэльса

Энергетический пул (ЭП) является централизованным аукционом, на котором с помощью системы учета заявок на покупки-продажи определяется единая цена продажи электроэнергии. Заметим, что в начале обязательство по участию в ЭП существовало только у двух крупнейших производителей – *National* ***Power*** и *PowerGen*. Характер отношений между продавцом и покупателем в ЭП зависит от вида рынка: на сутки вперед, текущего (*on-****the-day market***) или форвардного.

Основной целью рынка на сутки вперед является определение наименее затратной схемы производства и отгрузки мощностей. Схема и цена поставки разрабатывается Национальной сетевой компанией (*NGC*). В расчет цены входит системная предельная цена (*SMP* – ***system marginal price***) и платежи за возможную недозагрузку мощностей и за дополнительные услуги. SMP формируется на основе заявок производителей (на продажу) и покупателей (на покупку). Она равна максимальной цене, которую готов заплатить покупатель за последнюю единицу электроэнергии. Отличительной особенностью модели является то, что конечную цену реализации на оптовом рынке в большей степени определяет предложение, а не спрос. При этом крупным участникам рынка легче оказывать влияние на формирование конечной цены реализации.

Преимущества данного рынка в прогнозируемости краткосрочного спроса и предложения и в эффективной загруженности мощностей. Однако рынок электроэнергетики находится под значительным давлением цены предложения двух ком-

паний (*National Power* и *PowerGen*), и возрастает риск ценового сговора. Несмотря на то, что целью перехода на централизованный аукцион являлось уменьшение оптовой цены и доведение ее до предельных издержек производства, фактически на рынке Англии и Уэльса наблюдалось значительное ее превышение над маржинальными издержками. Это происходило с начала реформы до 1999 г, когда предельная себестоимость единицы электроэнергии, произведенной на основе нефти, стала выше цен оптового рынка [7, с. 2]. Это также является аномальной ситуацией, отражающей скачок цен на нефть.

Одни исследователи (*Bower*, 2002) полагают, что в результате введения ЭП дуополия не исчезла, а две крупнейшие национальные компании в значительной степени определяли оптовые цены до 1996/1997 гг. [7, с.6], что подтверждается анализом статистических данных. Другие (*Sweeting*, 2004) считают, что рыночная власть двух крупнейших компаний – National Power и Power Gen – не ослабела вплоть до 2000 г, т.е. до введения нового нецентрализованного рынка NETA [4, с. 3].

Таким образом, де-факто (по крайней мере, до 2000 г.) сохранялась статичная дуополия, а две компании могли существенно влиять на оптовые цены за электроэнергию. Это стало одной из причин новой серии реформ, что привело к образованию рынка свободных двусторонних договоров NETA. Другими факторами, которые подтолкнули правительство к такому шагу, стали недовольство владельцев промышленных предприятий и домохозяйств постоянным ростом цен и ослабление позиций угольной промышленности из-за появления более дешевых способов производства энергии.

Модель свободных двусторонних договоров NETA

Модель NETA, введенная в 2001 г, представляет собой систему свободных договоров, где продавец и покупатель сами ищут друг друга. Система расчетов в NETA близка к реальному времени, то есть покупатель и продавец могут менять решение об объемах закупки/поставки – любые дисбалансы регулируются через балансирующий механизм. В отличие от ЭП в NETA нет единой цены для всех поставщиков: цены разнятся от договора к договору. Несмотря на то, что предсказать объем электроэнергии на закупку и поставку нередко затруднительно из-за форс-мажорных или погодных условий, в новой модели NETA существует система штрафов за дисбаланс информации.

Основные результаты применения данной модели можно свести к трем выводам. Не достигнута первая цель NETA – снижение цен и доведение их до рыночных (см. рис. 4). С 2001 г. цены росли в течение ряда лет (падение отмечено в 2007 г с последующим резким ростом).

Вторая цель – возврат к углю как основному топливу электроэнергетики также не достигнута, т.к. сохранилась привлекательность использования газа как более эффективного топлива. Доля газа в производстве электроэнергии в 2007 г. составила 42%, угля – 35% (см. рис. 1), в 1998 г их доли

Источник данных: Digest of UK Energy Statistics 2008, http://www.berr.gov.uk/

Рис. 1. Сырьевая структура энергетической отрасли в 2007 г.

были равны 33% и 34% соответственно (в 1990 г доля угля приравнивалась к 67%, а газа – всего к 0,5%).

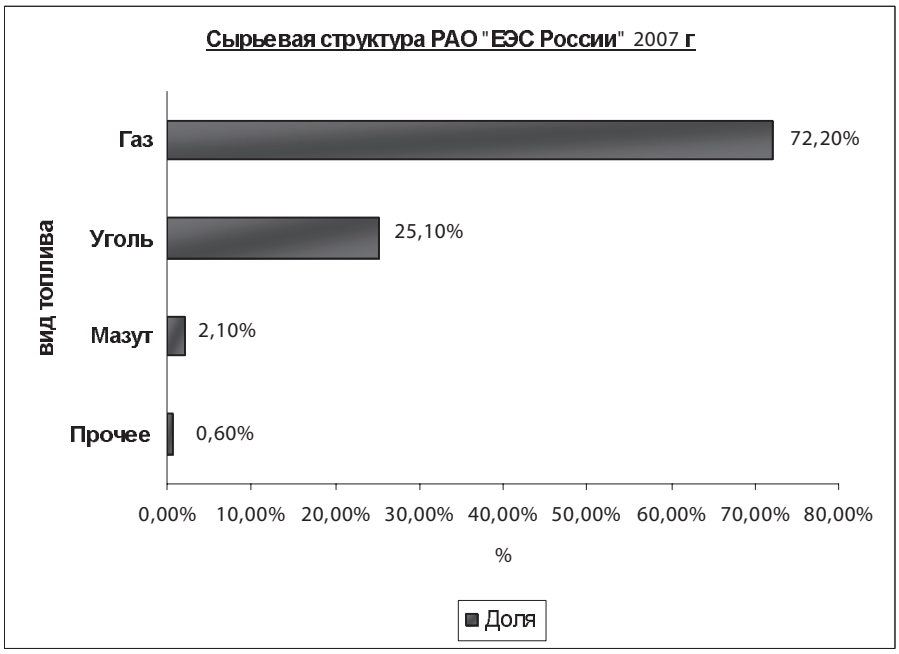
Третья цель состояла в уменьшении рыночного влияния крупных игроков на оптовом рынке электроэнергии. Несмотря на то, что отрасль по степени концентрации постепенно переходила от естественной монополии к "конкурентной" модели, некоторые исследователи английской модели рынка электроэнергии (*Bower*, *Bunn*) считают, что рыночная власть дуополии на оптовом рынке сохранялась и в значительной степени сохраняется даже после перехода на новую модель NETA [4; 6; 7].

В то же время не следует отрицать эффекта данной модели. В первую очередь, это свобода выбора, которую получили как производители, так и покупатели электроэнергии. Каждый контракт может заключаться на сколь угодно долгий срок, на различные объемы электроэнергии и оговоренную двумя контрагентами цену. Иными словами, произошел отход от унификации рынка.

Применимость данной модели для условий РФ – спорный вопрос. Одни авторы (в их числе реформаторы РАО "ЕЭС России") относятся к ней критически [6] и считают, что перенимать опыт нужно частично. Другие считают, что энергетический рынок Англии отличается от отечественного, поэтому даже частичное использование модели не приведет к успеху [3; 6]. Тем не менее, некоторые параметры рынка NETA совпадают со свободной двусторонней моделью в России: например, возможность выбирать контрагента и самостоятельно определять цены и объемы поставки, наличие балансирующего механизма и др. Сравнение основных параметров энергетических рынков двух стран представлены в табл. 1.

Параметры рынка электроэнергии России

Прежде чем говорить о параметрах свободных форм рынка, которые планомерно вводятся в России, и сравнивать их с рыночным механизмом в Англии, следует определить разницу в макроэкономических условиях осуществления реформ. Если в Англии цена производства электроэнергии определяет цену для конечного потребителя на 35%, то в России эта зависимость равна 60% [5, с. 14], т.е. цена на электроэнергию в России в большей степени, чем в Англии зависит от эффективности производства. В условиях начала инвестиционных вливаний в энергетику страны это играет не в пользу России. Отличается также и сырьевые источники: в Англии зависимость от газа составляет 42%, от угля – 35% (см. рис. 1), а в России энергетика на 72,2% зависит от газа, на 25% от угля (см. рис. 2).



Источник данных: годовой отчет РАО "ЕЭС России" за 2007 г. http://www.rao-ees.ru/ru/investor/reporting/reports/report2007/12_1.htm

Рис. 2. Сырьевая структура РАО "ЕЭС России" в 2007 г.[3]

[3] Сырьевая структура электроэнергетики России в значительной степени повторяет структуру РАО "ЕЭС России".

Сравнение типовых характеристик рыночных моделей России и Англии и Уэльса

	Россия			Англия и Уэльс	
	Регулируемый рынок	**Рынок "на сутки вперед"**	**Двусторонние договоры**	**Pool**	**NETA**
Срок действия	до 2011	с 2007 г	с 2007 г	1990-2001	2001-
Цена	тариф, определяемый ФСТ исходя из темпов инфляции, стоимости за сырье и инвестиций; до 2007 учитывалась оплата загруженности 85% мощностей генерирующей компании	конкурентный отбор от наименьшей цены; ФАС отслеживает неконкурентное завышение цен	цена определяется между поставщиком и покупателем	единая цена: закупочная цена (самая высокая цена, предлагаемая последней генерирующей компанией для удовлетвор.последней единицы спроса)+затраты связанные с ограничением пропуск.спос-ти сети+оплата доп услуг**	цена определяется между поставщиком (ГК) и покупателем
Объем поставки	определяется в договоре	составляется КО исходя из заявок, превышение от объявленного объема закупается на балансирующем рынке (БР)	объем определяется в договоре между поставщиком и покупателем	исходя из заявок СО составляет график загруженности мощностей и передачи энергии	объем определяется в договоре между поставщиком и покупателем, любые отклонения закупаются через "балансирующий механизм" (БМ)
Поставщик	свободный поиск	отбирается КО	свободный поиск	отбирается СО	свободный поиск
Покупатель	свободный поиск	отбирается КО	свободный поиск	отбирается СО	свободный поиск
Централизация	ценовые параметры закупок и продаж находится под контролем государства, поиск покупателя и поставщика -	КО проводит конкурентный отбор поставок;СО проводит планирование режима производства*	нет посредников	Национальная сетевая компания (NGC) отбирает ценовые заявки, определяет загрузку мощностей и график отгрузки электроэнергии	нет посредников
Доля от общего рынка	от 95% в 2003 к 0% в 2011	от 5% в 2003 к 100% в 2011		приближается к 100% (обязаны участвовать в пуле только крупнейшие National Power и Power Gen)	приближается к 100%
Типы контрактов	спотовый рынок и долгосрочные контракты	спот рынок	фьючерсные, форвардные контракты и хеджирование	хеджирование (85%) и спот рынок (15%)	фьючерсный и форвардный рынок
Срочность контрактов	ограничений по срокам нет	на следующий день после заключения сделки	от 3,5 часов до нескольких лет	Хеджирование: долгосрочные, вплоть до 15 лет Спот рынок: на момент продажи	от 3,5 часов до нескольких лет

* -КО - коммерческий оператор,

** -в доп.услуги входят поддержание сист.резерва, регулиров. частоты и напряж., обеспечение восстановл.энергосист.после аварии

В данном случае положение стран в разной степени зависит от поведения цен на газ и уголь – как из-за различия в сырьевой структуре рынка, так и из-за разных источников поставки и разной степени диверсификации сырьевых поставок. В частности, в Англии газовая отрасль в значительной степени приватизирована, а доля крупнейшего поставщика в общем количестве поставок газа не превышает 7%.

Первой ступенью реформ в России является реструктуризация отрасли, в результате которой конкурентными станут производство, сервисные услуги и сбыт, в то время как транспорт электроэнергии и сетевое хозяйство останутся монопольными секторами электроэнергетики. В России вплоть до 2011 г. сохранится двойственная структура рынка: с наличием регулируемых и свободных цен[4].

Регулируемые цены формируются ФСТ (Федеральной службой тарификации) и на этапе переходного периода в их формировании предусматривается изменение метода расчета тарифов на электроэнергию. Таким образом, метод экономически обоснованных расходов должен быть заменен с 2008 г. методом индексации. В отличие от метода обоснованных расходов индексация подразумевает образование цен через индексацию тарифов прошлого года по фактической, а не плановой инфляции.

В новой модели рынка свободные рыночные отношения формируются на основе двух видов отношений: через свободные двусторонние договоры и по рынку "на сутки вперед". В рамках свободных двусторонних договоров участники рынка сами определяют контрагентов, цены и объемы поставки. Основой рынка "на сутки вперед" является проводимый коммерческим оператором конкурентный отбор ценовых заявок поставщиков и покупателей за сутки до реальной поставки электроэнергии с определением цен и объемов поставки на каждый час суток. Если происходит отклонение от запланированных за сутки вперед объемов поставки, участники покупают или продают их на балансирующем рынке.

Параметры свободного рынка двусторонних договоров в России во многом схожи с моделью NETA: компания-производитель и покупатель находят друг друга, договариваются о цене и об объеме поставки. Рынок "на сутки вперед" во многом копирует английский ЭП: во-первых, он является ценовым аукционом, где цены отбираются коммерческим оператором, также составляется наиболее эффективная загруженность мощностей. Основное отличие российского рынка "на сутки вперед" от ЭП – это наличие не одного оператора, а двух – коммерческого и сетевого. В свою очередь ЭП не ограничен рынком "на сутки вперед": его участники могут заключать также и форвардные сделки, защищая себя от рисков повышения цен. Таким образом, участники ЭП хеджировали не физические объемы поставки, а финансовые условия контрактов, при этом такой рынок в Англии и Уэльсе до 2001 г. составлял более 90%.

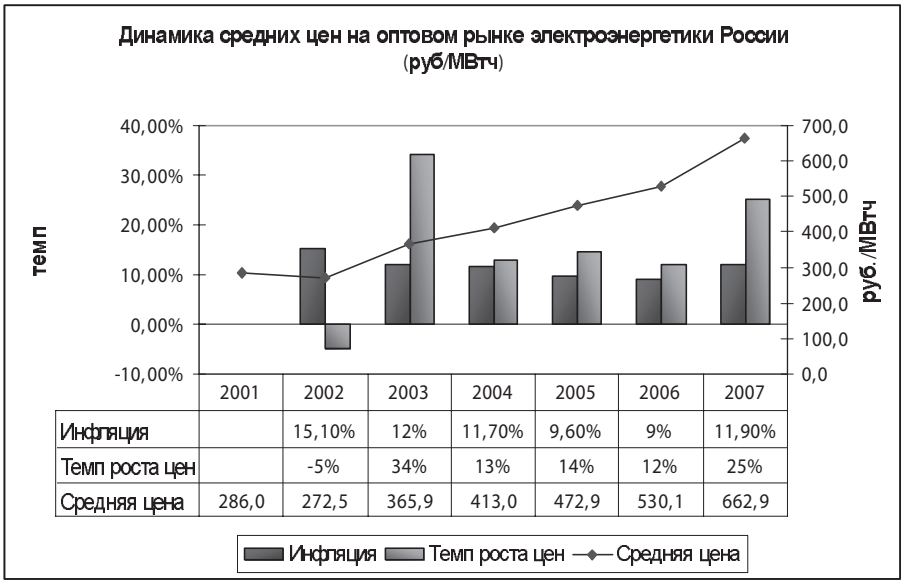
В итоге из сравнения основных характеристик рынков можно сделать следующие выводы.

1. Единая аукционная форма (модель Pool) в России неприменима из-за различий в условиях производства и реализации электроэнергии в разных регионах страны, т.к. для существенно отличающихся рынков единая цена не может быть сформирована. Например, на различие цен влияет в том числе пропускная способность линий, которая не позволяет беспрепятственно перемещать электроэнергию из европейской части России в Сибирский регион.

2. Модель рынка "на сутки вперед" в РФ совмещает характеристики ЭП и NETA, что по сути противоречиво: в аукционной модели предполагается использование штрафов за "дисбаланс" информации (т.е. отклонение от прогнозируемых поставок), что нельзя назвать оправданным из-за отсутствия надежной системы автоматизации процесса, не говоря уже об особенностях энергетического рынка.

3. Вероятность того, что цены в результате введения моделей свободного рынка в РФ снизятся или достигнут маржинальных затрат на производства 1 кВт/ч тем больше, чем менее монополизированной становится отрасль. В отличие от Англии в РФ вероятность снижения цен больше, поскольку на рынке России присутствует 13 холдингов ТГК и 5 холдингов ОГК, при этом акционерами компаний являются миноритарные акционеры РАО "ЕЭС России". В то же время по подсчетам Standard & Poor's за 2007 г. свободная цена на оптовом рынке превышала в европейской части России регулируемую цену на 46% [8]. Это означает, что цены на регулируемом рынке искусственно сдерживаются государством и при либерализации они пойдут вверх.

[4] По Постановлению Правительства № 205 от 07.04.2007 переход к свободному рынку должен происходить постепенно: от 15% всего рынка в 2003 г. к 100% в 2011 г.



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Инфляция		15,10%	12%	11,70%	9,60%	9%	11,90%
Темп роста цен		-5%	34%	13%	14%	12%	25%
Средняя цена	286,0	272,5	365,9	413,0	472,9	530,1	662,9

Источник использованных данных: РАО "ЕЭС России"
Рис. 3. Динамика средних цен на оптовом рынке электроэнергетики РФ

Анализ динамики цен и инфляции, определение влияния сырьевой структуры рынков на динамику цен

На графике 3 показана средняя цена на электроэнергию в общем объеме свободного и регулируемого рынков[5]. Как видно из графика, цена практически на протяжении всего рассматриваемого периода повышалась, а незначительное снижение (–5%) произошло в 2002 г. С учетом того, что большую долю рынка занимали регулируемые контракты[6], рост цен на оптовом рынке связан с повышением инфляции, которая закладывается в тариф, и ростом переменных издержек производителей. Рост цен на электроэнергию в среднем постоянно превышал годовую инфляцию. О волатильности оптовых цен на электроэнергию в России говорить в данный момент не совсем корректно, поскольку в стране оптовый рынок составляет менее 15% и отсутствует статистика за каждый день года.

В Англии темп роста оптовых цен на электроэнергию с 2003 по 2006 г. значительно превышал темп инфляции (так в 2005 г он превысил инфляцию на 41%, см. рис. 4). Тем не менее, следует учитывать ограниченность статистики: рассматриваемые цены представляют собой суточный рынок и рынок "на сутки вперед", в то время как большую часть (более 85%) составляет форвардный рынок. В то же время в 2002 и 2003 г. наблюдалось снижение цен на электроэнергию, что по-разному оценивается аналитиками. Одной из предполагаемых причин является уменьшение цены в ответ на ожидания большей эффективности NETA.

Как видно из двух графиков. динамика цен за аналогичный период в двух странах в корне отличаются, и сопоставлять их с учетом имеющихся различий в сырьевой структуре и моделях рынка не корректно.

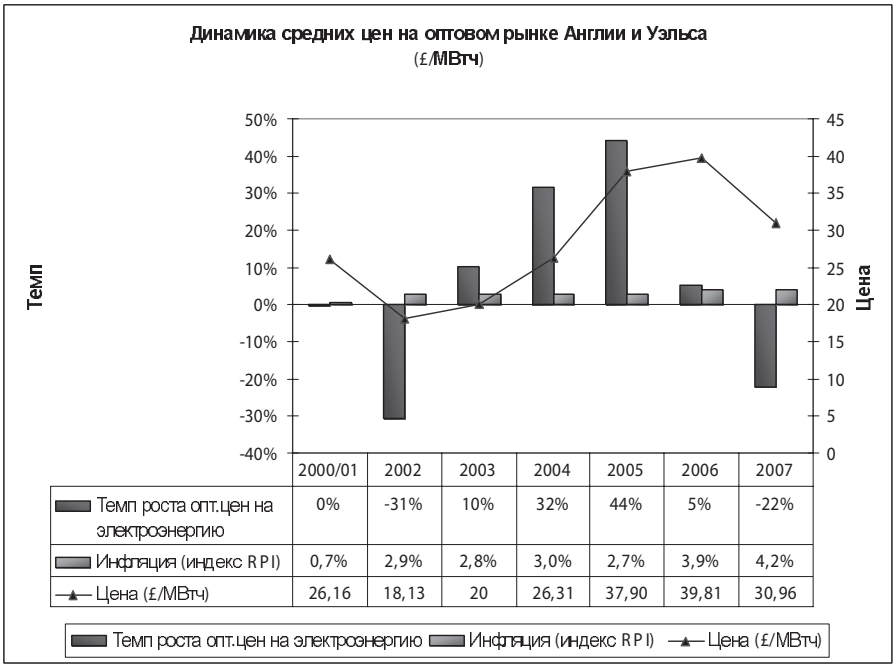
Однако, поскольку свободный рынок в России представляет собой сплав английских моделей NETA и Pool, можно сказать, что некоторые черты поведения цен будут аналогичными. К ним можно отнести повышение волатильности цен с переходом на открытый и более восприимчивый к внешней информации рынок и уменьшение зависимости от темпов инфляции; на открытом рынке рост цен будет зависеть от роста цен на сырье и материалы, а не от изменения розничных цен группы товаров.

Выводы

На основе проведенного анализа оптовых рынков электроэнергии двух стран можно сказать, что новая модель оптового рынка электроэнергии РФ повторяет основные черты английских моделей NETA и Pool. Главным преимуществом их

[5] Данные по видам рынков за ряд представленных лет отсутствуют.

[6] Свободный рынок до 2007 г – в основном оптовый рынок "на сутки вперед", который представлял собой отклонение регулируемых контрактов от реальных требуемых мощностей.



	2000/01	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Темп роста опт.цен на электроэнергию	0%	-31%	10%	32%	44%	5%	-22%
Инфляция (индекс RPI)	0,7%	2,9%	2,8%	3,0%	2,7%	3,9%	4,2%
Цена (£/МВтч)	26,16	18,13	20	26,31	37,90	39,81	30,96

Источник использованных данных:

1. За 2001 г данные доступны по адресу: http://www.elecpool.com/financial/financial_f.html

2. За период с 2002 по 2004 г. средние цены рассчитывались из данных отчета N. Keith Tovey, M.A.PhD, C.Eng MICE в Москве, 2005. ([base load price]+[peak price])/2

Отчет доступен по адресу: http://www2.env.uea.ac.uk/gmmc/neta/moscow_2005_russian1.ppt

3. За период с 2005 по 2007 г. цена рассчитывалась по отчету ELEXON как средневзвешенная суточных данных

4. Данные по инфляции брались из следующих статистических источников:
http://www.marketoracle.co.uk/Article7367.html

Рис. 4. Динамика средних цен на оптовом рынке электроэнергетики Англии и Уэльса

использования является повышение открытости и прозрачности рынка, что повышает доверие к российской электроэнергетике, в том числе и у иностранных инвесторов. В то же время, учитывая несовершенную автоматизированную систему учета заявок, нельзя дать однозначно положительную оценку введению английской системы штрафов за “дисбаланс” информации.

Поскольку одной из целей реформирования является повышение капитализации компаний-производителей, следует учитывать еще одно следствие перехода на свободный рынок – повышение волатильности цен в РФ, что повышает риск отрасли и может негативно отразиться на оценке инвесторами стоимости компаний. Разумеется, стоимость компаний зависит от многих факторов, которые нельзя рассматривать отдельно, но одним из важнейших параметров выступает степень прогнозируемости цен на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. A Study of the England and Wales Power Pool, *Sontgao Jia,* Department of Electrical Engeneering McGill University, Montreal, 1998, p. 188.

2. http://www.rao-ees.ru/ru/info/history/show.cgi?prof.htm.

3. Либерализация “против течения”: Анализ реформы энергорынков запада, *Нонна Цай* // Строительство и городское хозяйство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, СПб, 2008, № 106 дек.2008, с. …

4. Market Power in the England and Wales Wholesale Electricity Market 1995-2000, *A.Sweeting*, Dept. of Economics Northwestern University, 2004.

5. Реформа энергетики – провал идеи или ошибки роста?: Анализ мирового опыта *Вигура А.Н.*, М.

6. [электронный ресурс: http://www.oaoesp.ru/publications/author]

7. Международный опыт реформирования электроэнергетики: Англия и Уэльс, отчет *РАО “ЕЭС России”*, М., 2003 [электронный ресурс: http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/foreign/show.cgi?content.htm]

8. Why Did Electricity Prices Fall in England and Wales?: Market Mechanism or Market Structure? *John Bower*, Oxford Institute for Energy Studies EL 02, 2002, p. 58.

9. Дерегулирование российского оптового рынка электроэнергии может иметь как позитивные, так и негативные последствия, *Standard and Poor's*, 2007 [электронный ресурс

10. http://www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=3433&sec=pr&PHPSESSID=d6401a9ced1610ee3d2e4bc34ece24a3].

УДК 311:642.5

Зверева А.А.

Статистические основы мониторинга туризма

Согласно "Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года" основными приоритетами социально-экономической политики страны в ближайшие годы будут увеличение Внутреннего Валового Продукта (ВВП), уменьшение бедности и рост благосостояния населения. По словам Президента России, основные усилия должны быть направлены на сферы, которые прямо определяют качество жизни граждан [4].

Туризм является одной из важнейших сфер деятельности современной экономики, основная цель которой – удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), в 2008 году вклад туризма в мировой ВВП составил 9,9%, а к 2018 году прогнозируется рост до 10,5% [3].

Основные положения развития туристской индустрии в нашей стране определяются "Стратегией развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года". Под Стратегией развития туризма понимается взаимосвязанная по задачам, срокам осуществления и ресурсам совокупность целевых программ, отдельных проектов и внепрограммных мероприятий организационного, правового, экономического и политико-дипломатического характера, обеспечивающая эффективное решение проблемы динамичного и устойчивого развития туризма в стране [5].

Для того чтобы туристский комплекс РФ был конкурентоспособным и высокоэффективным, необходимо усовершенствовать систему статистических показателей туризма, привести ее в соответствие с международными требованиями в рамках решений Статистической комиссии ООН, учитывающей показатели смежных отраслей и определяющей совокупный вклад туризма в экономику страны.

Статистика туризма является одним из приоритетных направлений развития статистики в РФ и включена в Федеральную целевую программу "Развитие государственной статистики России в 2007–2011". В программе обозначены два основных направления деятельности: определение методологических подходов к организации проведения статистического наблюдения в области туризма; разработка системы статистических показателей, обеспечивающих комплексную характеристику развития туризма, и рекомендаций по их внедрению в статистическую практику [7].

Понятийный аппарат сферы туризма: особенности российской и международной терминологии

Первоочередной задачей мирового сообщества является выработка единой системы терминов и определений в сфере туризма. Для этого разработаны "Рекомендуемые методологические основы по составлению сателлитных счетов туризма (ССТ)", в которых сформулированы основные понятия, используемы в туризме.

В России термины и понятия туристской отрасли определены Федеральным законом "Об основах туристской деятельности" №132-ФЗ. Однако международная терминология, используемая при составлении ССТ, гораздо шире российской. В таблице приведены сопоставления международных и российских понятий.

Понятийный аппарат сферы туризма РФ не охватывает многие термины, такие как туристское потребление, туристские расходы, туристские доходы и др., либо содержит неточности в их формулировках. Необходимо пересмотреть и дополнить часть определений с учетом международных рекомендаций.

Автором предлагается дополнить определение туристской деятельности. Туристскую деятельность будем понимать как туроператорскую,

Таблица 1

Основные понятия сферы туризма в РФ и в международной практике (по данным [1, 8])

ФЗ “Об основах туристской деятельности” №132-ФЗ	**“Рекомендуемые методологические основы по составлению ССТ”**
Туризм – временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания	Туризм – деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями, не связанными с занятием деятельностью, оплачиваемой из источника в посещаемом месте.
Турист – лицо, посещающее страну (место) временного пребывания в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания, на период от 24 часов до 6 месяцев подряд или осуществляющее не менее одной ночевки в стране (месте) временного пребывания	Посетитель (визитер) – лицо, которое путешествует за пределы своей обычной среды на срок не более одного года. Посетители делятся на две группы: ночующие посетители, – которые проводят сутки и более в посещаемом месте; однодневные посетители, – которые проводят менее суток в посещаемом месте
Туристская деятельность – туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий	Туристская деятельность – деятельность по производству характерных для туризма товаров и услуг
Туристская индустрия – совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников	Туристская индустрия – совокупность отраслей, занимающихся производством типичных туристских продуктов (т.е. продуктов, которые в большинстве стран в отсутствие посетителей могут прекратить свое существование в значимых объемах или уровень потребления которых будет значительно ниже)
Туристский продукт – комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристского продукта	Туристский продукт – совокупность туристских услуг, достаточных для удовлетворения потребностей туриста в ходе путешествия и подготовки к нему

турагентскую деятельность и иную деятельность по удовлетворению потребностей туристов в туристских товарах и услугах до путешествия, в ходе путешествия и после него. Сформулированное в законе “Об основах туристской деятельности” определение туристской деятельности включает в себя лишь турагентскую, туроператорскую и иную деятельность по организации путешествий. Таким образом, предложенное автором определение уточняет и расширяет понятие иной деятельности по организации путешествий.

Сателлитные счета туризма как основа статистического учета туризма на международном уровне

Международная интеграция является основополагающим фактором при определении вклада туризма в экономику и сопоставлении статистических показателей развития туризма в различных странах.

В настоящее время наиболее значимыми организациями в сфере туризма являются – Всемирная туристская организация (ЮНВТО), Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР), Статистический отдел Организации Объединенных Наций (ООН), Статистическое бюро Европейских сообществ (Евростат). Они осуществляют сбор, обработку и анализ данных о состоянии туристской отрасли.

Для оценки вклада туризма в мировой ВВП и возможности сопоставления данных по странам, в общемировой практике используется система сателлитных счетов туризма (ССТ).

Сателлитные счета туризма позволяют проанализировать все аспекты спроса на туристские товары и услуги, связанные с экономической активностью посетителей; определить и описать взаимодействие туризма с другими видами экономической деятельности; способствуют оперативному взаимодействию субъектов туристской деятельности.

В связи с тем, что туризм включает в себя продукцию и услуги различных отраслей народного хозяйства, он должен рассматриваться как межотраслевой комплекс. При составлении сателлитных счетов туризма сюда относят:

– деятельность коллективных и индивидуальных средств размещения;

– деятельность организаций общественного питания;

– железнодорожные пассажирские перевозки;

– автомобильные пассажирские перевозки;

– водные пассажирские перевозки;

– воздушные пассажирские перевозки;

– деятельность по аренде транспортного оборудования;

– деятельность туристских агентств и прочих туристских организаций;

– деятельность по организации культурных мероприятий;

– деятельность по организации спортивных и развлекательных мероприятий;

– розничная торговля специфичными для страны туристскими товарами;

– прочая туристская деятельность, специфичная для страны.

Сателлитные счета туризма, являясь унифицированным международным инструментом статистического учета в туризме, носят рекомендательный характер.

Варианты статистического учета туризма в зарубежных странах

Сбор и обработка данных для статистики туризма имеют специфические особенности в зарубежных странах.

В Египте, где вклад туризма в ВВП по оценкам Всемирной туристской организации составляет 11,3 %, с 2004 года начался переход на систему учета с помощью ССТ. Статистический учет осуществляется следующим образом.

Данные о доходах и расходах домохозяйств собираются один раз в пять лет. Обследование проводится с использованием специальных вопросов, касающихся внутреннего и выездного туризма. Сбор данных по внутренним туристским расходам осуществляется каждые два года.

Экономическая перепись предприятий осуществляется один раз в пять лет. Она содержит информацию о суммарных доходах, численности рабочих, расходах всех учреждений. Для предприятий с численностью рабочих более десяти человек обследование проводится ежегодно. Полученные данные являются базовыми при подсчете вклада туризма, в том числе в секторах, которые лишь частично задействованы в сфере туризма.

Сведения о гостиницах, включающие данные о доходах, занятости, мощностях и пр., ежегодно предоставляются в Центральное агентство общественной мобилизации и статистики Египта.

Посетители, прибывшие в страну и отправляющиеся из нее, заполняют регистрационные карты прибытий и отбытий, которые используются для классификации прибытий по национальности посетителя и количеству ночевок. Также для определения экономических показателей используются данные Центрального банка Египта об обмене иностранной валюты.

Во Франции в 2002 году произошел переход на новую систему учета статистических данных туризма и формирования показателей по методике ССТ. Данные о туристских потоках получают из выборочных обследований домохозяйств, информации, собранной на границе страны, а также предоставленной профессионалами туристской индустрии.

Во Франции используют два основных вида обследований – SDT – участвуют 20000 домохозяйств, на основе полученных данных формируется информация о расходах по статье “Туризм и путешествия”, и EAF – интервьюирование 130000 тысяч посетителей на границе при выезде с территории страны с целью получения дополнительной информации о расходах на туристские товары и услуги.

Для оценки финансовых показателей учитывают данные о банковских операциях – транзакции по кредитным картам, которые широко используются во Франции.

Широкое применение во Франции, особенно при учете статистических данных в рамках стран Шенгенского договора, получил метод "Зеркального учета потоков" – использование информации других стран.

В Австралии также используется система сателлитных счетов туризма. Сбор данных производится по двум направлениям – на границе и с помощью обследований.

Статистика прибытий и отбытий определяется на основе миграционных карт и визовой информации Департаментом Иммиграции. Данные о постоянных перемещениях и перемещениях продолжительностью более одного года заносятся в полном объеме, при продолжительности поездки менее года данные фиксируются выборочно-определенный процент данных по каждой категории.

Выборочный метод обследования в Австралии заключается в том, что Австралийское бюро статистики собирает данные примерно о 3,5% кратковременных перемещений, выбранных в качестве объектов наблюдения.

Для всех стран, использующих ССТ, международное сообщество выделяет следующие агрегатные показатели развития туристской индустрии:

– **внутренне туристское потребление (ВТП)** – потребление туристских услуг и товаров посетителями-резидентами и посетителями-нерезидентами в пределах экономической территории страны пребывания;

– **валовая добавленная стоимость туристских** отраслей (ВДСТО) – сумма добавленной стоимости, создаваемой всеми типичными производителями туризма, независимо от того, предназначена ли для туристов вся производимая ими продукция;

– **валовая прямая добавленная стоимость туризма** (ВПДСТ) – сумма добавленных стоимостей, созданных в отраслях туризма и других отраслях экономики для удовлетворения туристского потребления внутри страны.

– **валовый внутренний туристский продукт** (ВВПТ) – сумма добавленной стоимости, созданной в результате туристского потребления внутри страны, и налогов на продукты и импорт.

Статистический учет туризма в Российской Федерации

В РФ статистический учет в сфере туризма носит фрагментарный характер. В общероссийском классификаторе видов экономической деятельности нет единого раздела по статье "Туризм", а услуги туристских агентств относятся к разделу "Транспорт и связь".

Показатели развития сферы туризма, учитываемые в РФ на современном этапе, можно условно разделить на две группы: показатели туристских потоков и экономические показатели.

Туристский поток является одним из важнейших показателей объема туристских миграций и характеризуется количеством прибытий и отбытий посетителей.

Учет выезжающих за рубеж россиян и въезжающих в РФ иностранных граждан осуществляется органами пограничной службы Федеральной службы безопасности, далее информация обрабатывается и передается в Федеральную службу государственной статистики (Росстат).

Статистика въезда в Россию иностранцев включает в себя также трудовую миграцию, поэтому при формировании статистики въезда используются данные консульств России за рубежом, Федеральной пограничной службы, Федеральной миграционной службы. Кроме того, данные дополняются информацией, получаемой на основании федерального статистического наблюдения по форме №1-турфирма – "Сведения о деятельности туристской фирмы" о численности иностранных граждан, обслуженных российскими туристскими фирмами, о количестве и стоимости приобретенных ими в России турпутевок, и форме №1-КСР – "Сведения о деятельности коллективного средства размещения" о численности иностранных граждан, размещенных в российских гостиницах, домах отдыха, санаториях и т.п., распределении по целям поездки и продолжительности пребывания.

До недавнего времени внутренний туристский поток не учитывался, но с 2007 года предпринимаются попытки по учету перемещений внутри страны.

Определение объемов внутреннего туристского потока в РФ основывается на данных регулярных статистических наблюдений и специальных обследований. Расчеты осуществляются органами исполнительной власти в сфере туризма субъектов Российской Федерации с квартальной и годовой периодичностью. Учитываются такие показатели как количество коллективных средств размещения, средний коэффициент загрузки, число размещенных туристов.

Вклад туризма в экономику определяется с помощью показателей: оборота сферы туризма, налоговых поступлений в бюджет субъекта РФ

от сферы туризма, количества занятых в сфере туризма.

Методика учета внутреннего туристского потока и вклада туризма в экономику субъекта носит схематичный характер и не обеспечена в достаточной степени официальными данными для проведения расчетов. Лишь некоторые субъекты РФ оценивают внутренний туристский потов, в остальных же данные разрознены. В результате, определение доли туризма в отраслевой структуре региона становится затруднительным.

Экономические показатели туризма выражаются в стоимостном выражении и могут быть получены из соответствующих форм отчетности предприятий индустрии туризма и банковской отчетности. К экономическим показателям относят туристские расходы и доходы от международной деятельности, которые находят свое отражение в платежном балансе РФ. Доходы (Актив платежного баланса) включают: поступления от продажи туристских товаров и услуг; поступления от экспорта товаров туристского спроса и оборудования для туристских предприятий; поступления от продажи прочих услуг; транспортные расходы иностранных посетителей; инвестиции иностранного капитала в туристскую индустрию; проценты от кредитов, предоставляемых другим странам. Расходы (Пассив платежного баланса) включают: расходы на приобретение туристских товаров и услуг; расходы на импорт товаров, необходимых для международного туристского потребления; расходы на приобретение прочих услуг; транспортные расходы на перевозки не местного характера; инвестиции в зарубежную индустрию туризма; расходы по долгосрочным иностранным кредитам.

Таким образом, учету подлежат расходы и доходы от международной деятельности. Для определения внутренних туристских доходов и расходов пока не существует единой четкой методики.

Россия входит в число стран, которая до настоящего времени не применяет национальную систему статистического учета при помощи сателлитных счетов.

В официальном статистическом сборнике “Туризм и туристские ресурсы в России”, выходящем один раз в четыре года, определены следующие индикаторы туризма: численность иностранных граждан, прибывших в РФ; численность российских граждан, выехавших за границу; экспорт и импорт по статье “туристские услуги”; число гостиниц и аналогичных средств размещения; среднесписочная численность работников организаций сферы туризма; объем платных услуг в сфере туризма; индексы потребительских цен в сфере туризма; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников туризма; основные туристские ресурсы [6].

Указанные показатели не позволяют в полном объеме оценить влияние туризма на экономику РФ и сопоставить данные о развитии туризма с другими странами.

В заключение отметим, что для учета показателей туризма в соответствии с международными требованиями в России необходимо актуализировать работу по следующим направлениям.

Перейти на общепринятую туристскую терминологию.

Определить отрасли, которые будут отнесены к сфере туризма, т.е. отрасли, потребление продукции которых имеет значительный удельный вес в туризме. Внести изменения в общероссийский классификатор видов деятельности (ОКВЭД), выделив туризм в отдельный раздел.

Определить объекты статистического наблюдения для каждой отрасли, входящей в раздел.

Органам исполнительной власти в сфере туризма и статистики четко определить источники статистических данных туризма, требования, предъявляемые к статистическим данным, методы сбора данных, периодичность, виды отчетности, а также ответственные органы за сбор и обработку данных в субъектах РФ.

Производить учет в соответствии с международными требованиями. Разработать систему статистических показателей для оценки вклада туризма в экономику страны на основе имеющихся рекомендаций и опыта внедрения ССТ другими странами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework 2008: Statistical Commission background document. World Tourism Organization, 2008// Официальный сайт Всемирной туристской организации – http://www.unwto.org.

2. TSA data around the world. Worldwide summary. Preliminary version. UNWTO Department of Statistics and Tourism Satellite Account (TSA): Madrid, March, 2009.

3. World Travel and Tourism Council summary report, 2008// http://www.wttc.org/bin/pdf/original_pdf_file/exec_summary_final.pdf.

4. Концепция долгосрочного социально-экономи-

ческого развития России на период до 2020 года № 1662-р от 17 ноября 2008 г //Официальный сайт Президента России.- http://www.kremlin.ru.

5. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года. Москва, 2008 //Официальный сайт Федерального Агентства по туризму Российской Федерации. http://www.russiatourism.ru.

6. Туризм и туристские ресурсы в России. 2007: Стат.сб. / Росстат. М., 2007.

7. Федеральная целевая программа "Развитие государственной статистики России в 2007–2011" // Официальный портал Федеральной службы государственной статистики. http://www.gks.ru.

8. Федеральный закон от 24 ноября 1996г. №132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (в редакции Федерального закона от 5 февраля 2007 г. № 12-ФЗ) // Российская газета, 9 февраля 2007 г.

УДК 332.4:658

Арутюнян С.А. , Соловьева Н.В., Щербакова М.В.

Механизм функционирования рынка туристских услуг

Рынок – это сфера обмена. Предметом обмена на туристском рынке являются туристские услуги, которые представляют собой деятельность различных предприятий туристкой индустрии по удовлетворению путешественников в различных услугах.

В настоящее время сфера туризма играет важную роль в мировой экономике. Под ее влиянием произошло интегрирование ряда отраслей в единый экономический комплекс по оказанию туристских услуг. Туристский рынок в свое время претерпел развитие от рынка продавца до рынка покупателя и актуальным является изучение элементов туристского рынка.

В специальной литературе по туризму, туристский рынок определяется как общественно-экономическое явление, объединяющее спрос и предложение для обеспечения процесса купли-продажи специфических туристских товаров и услуг в данное время и в данном месте. [1].

Туристский рынок – это институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) туристских услуг, в отличие от обычных товарных рынков туристский рынок не предполагает движение товаров от продавцов к покупателям. Напротив, сами покупатели перемещаются к месту назначения, чтобы получить зарезервированные услуги.

Туристский рынок характеризуется многоступенчатостью отношений, когда между конечным потребителем и исполнителем туристских услуг есть посредники, такие, как туристские агентства, туроператоры-генераторы, туроператоры-реципиенты, поставщики и исполнители услуг размещения, перевозки, питания.

Механизм функционирования туристского рынка – это система действий экономических действий для сбалансирования спроса и предложения на туристский продукт, на обмен "деньги – туристский продукт", на денежные потоки и потоки туристского продукта.

Рынок туристических услуг, как и любой другой рынок, регулируется спросом и предложением. Источники спроса и предложения являются следующими:

Предложение туристических услуг исходит от людей, имеющих возможность оказать данную услугу.

Спрос на туристические услуги создается населением, которому необходима туристическая услуга.

Кривая предложения туристических услуг является возрастающей и свидетельствует о положительной зависимости между ценой и количеством оказанных туристических услуг.

Кривая спроса на услуги имеет отрицательный наклон и является вниз сходящей. Это объясняется законом спроса, идея которого в том, что при прочих равных условиях рост цены товара означает уменьшение предъявляемого спроса [3]. Кривая предельного дохода имеет наклон в два раза круче, чем кривая спроса и так же является вниз направленной. Кривая предельных издержек является горизонтальной, так как предельные издержки в данном случае не зависят от количества оказанных услуг и являются одинаковыми как для первой услуги, так и для всех последующих.

По определению В.А. Квартальнова туристский рынок – это экономическая система взаимодействия четырех основных элементов: туристского спроса, предложения туристского продукта, цены и конкуренции [2].

Туристский рынок, как и все другие рынки, стабилизируется согласно закону спроса.

Туристский спрос – подтвержденные платежеспособностью рекреационные потребности людей, выраженные в определенном количестве туристского продукта и услуг, которые они (люди) могут приобрести при данных ценах.

Спрос на путешествия в определенный туристский регион (D) - это функция склонности человека к путешествиям и соответствующей величины сопротивления связи между начальным пунктом путешествия и местом назначения:

$D = f$ (склонность, сопротивление) [2]

Склонность к путешествиям может пониматься как предрасположенность человека к путешествиям и туризму, т. е. насколько сильно человек желает путешествовать, в какие регионы, а также какие виды путешествий он предпочитает. Сопротивление же порождается экономической дистанцией, иногда культурной дистанцией, слишком высокой стоимостью туристской поездки, плохим качеством обслуживания, эффектом сезонности.

В сфере туризма спрос рассматривается с точки зрения мотивации и психологии. Исходя из этого, туристский спрос - это общее количество людей, которые путешествуют или желают путешествовать, пользуются туристским оборудованием и услугами за пределами традиционного места жительства и работы.

Туристский спрос состоит из трех основных элементов[1].

1. Действительный (фактический) спрос – это фактическое число участников туризма, то есть тех, кто в действительности путешествует. Этот элемент спроса легче всего поддается измерению, и основная часть статистических данных по туризму относится именно к фактическому спросу.

2. Скрытый спрос характеризует ту часть населения, которая хочет, но не может путешествовать по какой-либо причине.

3. Нулевой спрос характеризует существование постоянной группы людей, не желающих путешествовать ни при каких обстоятельствах; они формируют категорию отсутствия спроса.

Спрос на туристские поездки и услуги является ключевым фактором туристского рынка. Практически любое предприятие, имеющее отношение к туризму, заинтересовано в том, чтобы иметь надежную информацию о спросе на предлагаемую продукцию, в особенности относительно прогнозируемого спроса на будущее. От этого показателя всецело зависят состояние туристского бизнеса, расходы на рекламу, планирование инвестиций, возможности расширения бизнеса и т.д. Информация относительно туристского спроса и научно обоснованные прогнозы могут стать надежной базой для принятия долгосрочной программы развития туризма, обеспечивающей максимальный социально-экономический эффект при минимальных потерях.

Одной из проблем эффективного ведения туристического бизнеса является приведение предложения в соответствие с имеющимся спросом, чтобы не было ни избытка, ни недостатка. Трудность заключается в том, что туристский продукт несохраняем, его нельзя складировать, запасать впрок, поэтому неиспользованное предложение в виде непроданных гостиничных мест или экскурсий ведет к невосполнимым потерям. Дела идут успешно там, где реальный спрос обеспечивает достижение планируемых коэффициентов загрузки отелей и транспортных средств. Это показывает важность определения и прогнозирования спроса для всех предприятий и лиц, занимающихся предоставлением туристских услуг.

Реальный спрос измеряется такими показателями, как:

- количество прибытий;
- количество туродней или ночевок;
- средние расходы на одного посетителя.

Потенциальный спрос измеряется возможным числом посетителей.

Помимо ценового фактора, влияющего на туристский спрос, существует множество факторов неценовой природы, так называемые неценовые детерминанты спроса. К их числу можно отнести следующие:

Потребительские вкусы

На спрос туристского продукта оказывают влияние потребительские вкусы или предпочтения туристов. Изменение потребительских вкусов туристов может быть вызвано рекламой, модой и т.п. Если оно благоприятно для туристского продукта, то спрос на него будет возрастать. Неблагоприятные перемены в предпочтениях туристов вызовут уменьшение туристского спроса.

Число туристов (покупателей)

Увеличение на рынке числа потребителей туристской продукции обусловливает повышение спроса, а уменьшение числа потребителей приводит к его сокращению. В свое время развитие авиатранспорта стимулировало быстрый рост числа туристов благодаря экономии времени на переезды при совершении дальних туристских поездок. Современное усовершенствование инфор-

мационных технологий необычайно расширило границы международного туризма, что повысило спрос на туристские поездки.

Доход потенциальных туристов

Воздействие на туристский спрос изменений денежного дохода у потребителя достаточно сложно. В большинстве случаев повышение дохода приводит к увеличению спроса на туристский продукт, так как по мере роста доходов потенциальные туристы (потребители), как правило начинают покупать больше туров. И, наоборот, при снижении доходом спрос на туры падает.

В то же время увеличение доходов может снизить туристский спроси на туры в определенные туристские дестинации, так как более состояв тельные потребители туристских услуг могут переключиться на приобретение туров в более комфортабельные, модные и, соответственно, более дорогие туристские дестинации.

Цены на сопряженные туры (услуги)

Сопряженный тур - это родственный тур уже имеющемуся и может выступать как заменитель или сопутствующий последнему.

Приведет ли изменение цены на сопряженный тур к повышению или снижению спроса на родственный ему тур, зависит от того, является ли сопряженный тур заменителем родственного ему тура или сопутствующим ему. Когда два турпродукта (туристские услуги) взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Существуют пары турпродуктов (туристских услуг), которые являются взаимодополняющими. Эти пары "сопутствуют" друг другу в том смысле, что спрос на них идет одновременно. Такой спрос носит название сопряженного спроса. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них, и спросом на другой существует обратная связь.

Туристские (потребительские) ожидания

Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на турпродукт, наличие турпродукта и будущий доход, способны изменить туристский спрос. Ожидания потребителей относительно возможности повышения цен в будущем могут побудить их покупать тур сегодня, чтобы "упредить" угрожающее повышение цен.

Сезонность

Данный фактор связан с колебаниями туристского спроса во времени. Как правило, эти колебания связаны с климатическими, мотивационными, экономическими и социальными факторами.

Выделяют высокий и низкий сезон, а также межсезонье.

В высокий сезон спрос максимален, а в низкий соответственно - минимален.

Сезонность является одной из характерных черт туристского спроса на многие туристские дестинации. Понятие "сезон" родилось в курортном секторе туристского бизнеса и было связано со временем года или климатическими особенностями местности, которые определяли спрос на данные дестинации и их услуги. Позднее проблема сезонности стала применяться и к иным туристским дестинациям.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что кроме вышеперечисленных факторов - детерминант, существует еще целый ряд факторов, влияющих на изменение туристского спроса. В любом случае, ясно, что туристский спрос не является постоянной величиной. Под воздействием огромного числа факторов он постоянно изменяется как по характеру, так и по величине. Все это необходимо учитывать при формировании политики развития туризма.

В сфере туризма туристское предложение - это все то, что предлагается туристу для удовлетворения его потребностей во время путешествия (проживание, питание, развлечения и т.п.).

Туристское предложение может выступать как:

- комплексное туристское предложение, сформированное туристскими фирмами в качестве тура;
- индивидуальное туристское предложение отдельных субъектов туристской сферы – гостиниц, ресторанов, объектов достопримечательностей и т.д.

Предложение туристского продукта – количество туристского продукта и услуг, которые выставлены на рынок при данном уровне цен.

Предложение туристского продукта зависит от многих факторов: количества туристских поставщиков (предприятия размещения, питания, развлечений и т. д.); количества фирм-продавцов; уровня эффективности производства туристских товаров и услуг; уровня научно-технического прогресса; системы налогообложения; цен на факторы производства; оценки перспектив спроса и будущих доходов.

Компоненты предложения определенного туристского региона могут быть разбиты на 4 основные категории: [1]

1) природные ресурсы;

2) инфраструктура;

3) материально-техническая база туризма, которая включает: туроператоров и турагентов, предприятия размещения, предприятия питания и торговли, автотранспортные предприятия и т. п.;

4) культурные ресурсы гостеприимства.

Целесообразно рассмотреть каждый из этих элементов подробнее. Природные ресурсы каждого туристского региона, доступные для туристского пользования, составляют основу предложения. Базовые элементы этой категории включают воздух и климат, физические особенности местности (топографию), флору, фауну, водные ресурсы, пляжи, памятники природы и т. п. Качество природных ресурсов необходимо сохранять с целью поддержания спроса. В сущности, туризм очень чувствителен к качеству использования природных ресурсов.

Инфраструктура представляет собой подземные и надземные обслуживающие сооружения, включающие: водопровод, канализацию, газопровод, коммуникационную систему, а также другие средства обслуживания, например шоссе, аэропорты, автодороги, железнодорожные пути, автостоянки, парковки, порты, вокзалы и прочее. Инфраструктура очень важна для успешного развития туризма. Эти сооружения должны соответствовать интенсивности использования.

Цена – мера и регулятор динамического равновесия между спросом и предложением на туристском рынке. Цена на рынке находится в постоянном изменении, но при равенстве спроса и предложения устанавливается равновесная цена, когда предельная полезность туристского продукта и предельные издержки на его производство уравновешивают друг друга.

Конкуренция – взаимная борьба предпринимателей за монопольное или наилучшее положение на туристском рынке. Конкуренция характеризует борьбу предпринимателей за реализацию туристского продукта в случае его излишнего предложения.

Туристский рынок постоянно находится в состоянии динамического равновесия, которое имеет циклический характер. Цикл рынка определяется тем обстоятельством, что, затрагивая одну из его структур, мы приводим в движение все остальные.

Таким образом, из вышеизложенного можем сделать следующий вывод, о том, что цикличность туристского рынка определяется характером взаимодействия всех его элементов: спроса, предложения и цены, приводимых в действие конкуренцией. Поэтому, если предложение превосходит спрос, цены на туристский продукт падают. Это приводит к снижению предпринимательской активности по производству данного туристского продукта. Если спрос превышает предложение, наступает повышение цен, что стимулирует фирму производить этот туристский продукт в больших количествах. После определенного колебания цен наступает период равновесия спроса и предложения, в этот период и рынок приходит в равновесное состояние. Таким образом, цена на туристском рынке выступает как выражение меновой стоимости туристского продукта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Быстров С.А., Воронцова М.Г.** Туризм: макроэкономика и микроэкономика. СПб.: “Издательский дом Герда”, 2007.

2. **Квартальнов В. А.** Теория и практика туризма: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2003.

3. **Менкью Н.Г.** Принципы экономикс. 2-е изд., сокращ. СПб: Питер, 2002.

УДК 676

Тогоев А.М.

Применение информационных систем в управлении здравоохранением

Глобализация в экономике и технический прогресс в 21 веке привели к принципиальному изменению возможностей медицины. Сохранение и укрепление здоровья населения является основной задачей государства.

Главной целью общественного развития яв-

ляется не просто продление человеческой жизни, а продление качественной, здоровой жизни. Решение этой задачи требует полной и достоверной информации о новых технологиях и своевременной модернизации системы статистического наблюдения за состоянием здоровья населения и развитием здравоохранения. Особой стратегической значимостью обладают информационные технологии.

Статистическая информация призвана способствовать принятию более эффективных управленческих решений, лучшей осведомленности общества в вопросах состояния здоровья населения, деятельности лечебно-профилактических учреждений и эффективности расходов на здравоохранение. Кризис здравоохранения обусловлен множеством факторов, включая отсутствие полной информированности общества о новых технологиях, уникальных методов лечения заболеваний, недостаточности коммуникаций между специалистами для передачи опыта, нерегулярное обновление баз данных в компьютерной сети, отсутствие в большинстве клиник баз знаний – накопленного уникального опыта высококвалифицированных специалистов. Получать своевременную информацию статистических данных о состоянии здоровья, уровне и видах заболеваний, методах диагностики, проводить альтернативный отбор технологий можно на основе применения информационных систем и технологий. Применение информационных технологий позволит нам эффективно реализовывать комплексные проекты в здравоохранении и постоянно повышать уровень эффективности их использования в медицинских учреждениях страны.

Современные информационные системы позволяют решить следующие задачи:

– **организовать эффективное планирование** всей финансовой и хозяйственной деятельности медицинского предприятия;

– **снизить риски и увеличить прибыль за счет** оперативного принятия решений и их точности, интуитивности системы управления, реализации функций ее безопасности;

– **повысить качество оказания медицинских** услуг за счет предоставления информации о новых технологиях, новых методов диагностики и лечения.

Повышение эффективности управления системой здравоохранения осуществляется благодаря использованию современных инструментов мониторинга и прогнозирования в системе здравоохранения, инструментов сопоставления данных, полученных с разных уровней системы здравоохранения. Информационные данные собираются от уровня лечебно-профилактического учреждения до верхнего уровня и вход в базу знаний доступен при наличии соответствующих прав на любом последующем уровне. Процесс внедрения информационной системы состоит из: разработки стратегий компьютеризации, выбора подсистем управления, характеристик задач деятельности организации, формализации задач деятельности, корректировки, внедрения системы и ее эксплуатация.

В условиях глобализации важнейшую роль играют коммуникации. Информационная система управления для предприятия не должна замыкаться только в рамках управления бизнес-процессами. Данная система должна объединить в себе все уровни управления процессами, происходящими на предприятии:

– управление бизнес-процессами;

– управление исследовательскими работами;

– управление технологиями;

– управление консультационными услугами;

– управление продвижением новых технологий в практическую деятельность.

Важнейшими задачами государственной политики в области здравоохранения должна стать реализация мер, направленных на восстановление единого стандарта медицинского обслуживания.

В настоящее время в практической деятельности используется различные системы: например, автоматизированная информационная система для формирования баз данных в поликлиниках страны и управления потоком информации; многофункциональная система автоматизации работы медицинских центров. Информационная система состоит из трех больших комплексов: медицинского, информационно-аналитического и административно-хозяйственного. В основе системы лежит идея единого информационного пространства, благодаря чему медицинские работники, специалисты клиник могут обменяться информацией, получить консультативную информацию для принятия оперативных организационных решений. Различные информационные системы необходимо объединить в единую информационную систему, в банках данных которых будут сосредоточены все информационные данные по административным, управленческим, лечебно-диагностическим, финансово-экономическим и хозяйственным процессам. С внедрением информационной системы в клиниках страны вводится единый механизм управления, контроля, учета и

планирования, что позволяет повысить эффективность их деятельности, и в конечном итоге обеспечивает конкурентоспособность клиник и лечебно-профилактических центров на рынке медицинских услуг.

Информационные системы имеют модульную структуру, что позволяет проводить поэтапное внедрение отдельных подсистем. Каждый модуль выполняет свои строго определенные функции. При этом система обеспечивает корректную передачу данных из одного модуля в другой. В целом система обеспечивает регистрацию пациентов и учет всей работы, формирование персонифицированных данных и документов для передачи в медицинские страховые компании, учет оказываемых медицинских услуг, в т.ч. платных, составление отчетных документов, учитывая требования стандартов. Создание информационной системы медицинских центров позволяет осуществлять оперативный контроль и управление финансовыми, кадровыми и материально-техническими ресурсами. Достигается оптимизация финансового и ресурсного планирования, осуществляется возможность получения достоверной структуры затрат по каждому пациенту, группам пациентов, отделениям и клиник в целом. Внедрение системы обеспечивает контроль качества предоставляемых медицинских услуг и как следствие, повышается эффективность оказания медицинской помощи населению.

Можно привести успешный опыт внедрения информационных систем в поликлиниках "Медси" и "Медси II, их целью было создание медицинской информационной системы, которая должна связать между собой различные подразделения поликлиники, обеспечив динамический обмен информационными потоками и постоянный доступ врачей и медперсонала к необходимой информации. При этом система должна обеспечить контроль работы медицинского персонала, возможность удаленного доступа ко всей содержащейся в ней информации и полную защиту персональной информации пациентов.

В ряде клиник используется система РИАМС – Региональная информационно-аналитическая медицинская система, предназначенная для комплексной автоматизации и создания единого информационного пространства системы ОМС и системы здравоохранения с учетом возможности интеграции в информационное пространство Российской Федерации. Система базируется на взаимосвязанных программных комплексах: расчет территориальной программы госгарантий, едином регистре застрахованных, паспорте поликлиники, управлении состоянием здоровья населения области. Программный продукт "Управление состоянием здоровья населения области" осуществляет сбор, обобщение и анализ информации, характеризующей различные аспекты: демографическую ситуацию, экологическую обстановку, социально-экономические условия, уровень здоровья населения. Любая эффективная структура стремится к кооперации с другими организациями, поэтому необходимо иметь систему на федеральном уровне, через которую будет осуществляться управление и связь между отдельными клиниками. Для получения эффекта от использования информационных технологий в структуре здравоохранения необходим единый подход и выбор единой информационной системы.

Крупномасштабные проекты создания телемедицинских систем в России связаны с российским центром космической медицины – Институтом медико-биологических проблем (ИМБП). В проекте "Телемедицина" используется компьютерное оборудование компании JBM. Фирма JBM имеет богатый мировой опыт компьютерного оснащения медицинских учреждений. Телемедицина позволяет выступить в качестве системного администратора и подключиться к решению общих задач, связанных с чрезвычайными ситуациями, с обучением, консультированием, со стандартизацией, созданием центров для тиражирования программного телемедицинского обеспечения. Успешнее внедрять телемедицину в практическое здравоохранение совместно с научными медицинскими центрами, медицинскими институтами. Введение телемедицины, как дальнейшей ступени развития инновационного проекта, может кардинально изменить ситуацию. Врач сможет, связавшись с центральным офисом любого специализированного учреждения, выслать по Интернету результаты обследования пациента и получить квалифицированное заключение или консультацию по методам лечения и по возможным осложнениям.

Внедренная система автоматизации коснется не только лечебной сферы жизни больницы, но и позволит оптимизировать многие другие ее бизнес-процессы: логистику, учет медикаментов, питание пациентов и пр. Как только все основные области системы будут отшлифованы, ее можно будет ставить "на поток", автоматизируя все многопрофильные больницы.

При создании сети инновационных медицинских центров, сети коммерческих научно-медицинских центров в Москве и Регионах России

нужно учитывать специфику обслуживаемых предприятий и учреждений, отдельных физических лиц.

Известен опыт государств Европейского региона Всемирной организации здоровья (ВОЗ), 51 страна с населением 870 млн. человек добились значительного прогресса в области здравоохранения. Несмотря на имеющиеся различия, с 1980 г. страны объединили свои усилия и приступили к проведению в жизнь общих принципов политики в области развития здравоохранения. С целью обеспечения мониторинга по программе “Здоровье для всех” (ЗДВ) разработан набор показателей. Пакет содержит данные о здоровье и здравоохранении (индикаторы ЗДВ), представленные европейскими странами в региональное бюро ВОЗ или полученные из других международных организаций или источников. Созданная база данных получила признание среди администраторов здравоохранения и политиков в странах Центральной и Восточной Европы, а также в странах Балтии. Накопленная информация является полезным инструментом для международных сравнений и оценки состояния и тенденций динамики здоровья населения. Пользователь может выбрать интересующие его индикаторы показателей, страны и годы, а затем использовать одну из нескольких возможностей представления данных, в том числе в наглядной графической форме. ВОЗ обращает внимание пользователей на то, что данные по некоторым показателям получены из разных источников, поэтому сравнимость их между странами ограничена вследствие отличий в определениях и методике измерений, используемых в различных странах и в разные годы. Некоторые индикаторы не использовались ранее из-за низкой доступности и сопоставимости данных.

Статистическая база данных ЗДВ включает более 500 показателей, которые объединены в следующие основные группы: демография и социальная экономика, смертность, заболеваемость, окружающая среда, ресурсы здравоохранения, качество здравоохранения, цена.

Для сопоставления в базе данных ЗДВ рассчитываются показатели по странам и средние уровни показателей по отдельным регионам. Существует возможность рассчитать временные показатели из одного или двух основных показателей с использованием 6 встроенных операторов. Дополнительно можно определить скользящее среднее значение.

Вопросы информатизации рассматриваются как одно из основных условий успешной деятельности всей системы здравоохранения.

Выводы

На современном этапе развития общества экономические достижения и социально-политический престиж наиболее передовых стран определяются уровнем развития новейших информационных технологий. Развитие и внедрение в практику здравоохранения современных медицинских технологий, методик, медицинского оборудования и аппаратуры способствовали расширению спектра медицинских услуг. Необходимо создавать единое информационное пространство, получать возможность обмена опытом и формировать быструю оценку состояния здоровья обслуживаемого контингента и выявления заболеваний, а также оптимизации системы оказания медицинской помощи. Современные информационные технологии предоставляют богатый выбор инструментов как для организации “электронного правительства”, проработанных на концептуальном и практическом уровнях, так и для “электронной медицины”.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гаврилова Т.** Базы знаний интеллектуальных систем. СПб, ПИТЕР, 2001, 382 с.

2. Здравоохранение в 21 веке // ежегодная конференция Microsoft, окт. 2008 г.

3. Здоровье населения в Европе. // Региональные публикации ВОЗ, Европейская серия № 56. 56 с.

4. **Каян Э.** Информационные технологии. М.:БИНОМ, 2003. 645 с.

5. Организация, ориентированная на стратегию.// Каплан С., М.: Олимп-Бизнес, 2004, 483 с.

6. Применение информационных технологий в практике здравоохранения. Труды всероссийской конференции. Воронеж: ВГТУ, 2005. с. 175–176.

УДК 338.4:658

Кумратова З.Ш.

Подходы к определению инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики (на примере Карачаево-Черкесской Республики)

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйства.

Изучение инвестиций предполагает анализ общих основ и механизма осуществления инвестиционной деятельности как важнейшей составляющей рыночного хозяйствования, выявление специфики инвестиционных процессов в условиях российской экономики, переходной к рынку. Вместе с тем выяснение основных связей и зависимостей требует предварительного уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью в сельском хозяйстве (табл. 1).

Значение и роль сельского хозяйства в экономике страны трудно переоценить, поскольку именно сельское хозяйство обеспечивает население продуктами питания, а легкую и пищевую промышленность – сырьем. Поэтому вопросы развития отраслей аграрной сферы имеют первоочередное социально-экономическое и политическое значение в нашем исследовании.

На сегодняшний день в сельском хозяйстве Карачаево-Черкесской республики наблюдается:

– резкое падение объёмов производства, продуктивности животных, урожайности культур;

– диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;

– ухудшение технической оснащенности сельскохозяйственного производства;

– слабое использование коммерческих кредитов, возможностей привлечения инвесторов, а также и нежелание руководителей сельскохозяйственных предприятий проводить аудиторские проверки, что не способствует поиску возможностей для получения дополнительных финансовых средств;

– незащищенность местного товаропроизводителя перед криминальными структурами, предприятиями, занимающими монопольное положение и диктующими свои закупочные цены;

– технологическая и организационная разобщенность сельского хозяйства;

– отсутствие развитой ремонтной базы сельскохозяйственной техники, усугубляющееся монопольным положением снабженческих организаций, занимающихся сбытом запчастей;

Таблица 1

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал АПК КЧР (%)

Показатели	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.
Всего инвестиций в основной капитал в отрасли сельского хозяйства	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
сельское хозяйство	46,2	43,3	48,0	46,2	20,4	11,8
пищевая промышленность	9,3	6,4	15,5	17,6	17,1	17,0
из нее:						
-мясная промышленность	2,4	3,4	3,9	2,3	0,8	0,8
-пищевая промышленность	6,9	3,0	11,6	15,3	16,3	16,0
-мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность	1,3	—	2,5	1,3	—	—

– сокращение объемов инвестиций в сельское хозяйство.

Сложившееся состояние ресурсообеспеченности, отрицательные тенденции в интенсификации, возрастание производственных затрат привели к значительному ухудшению финансовых результатов деятельности сельских товаропроизводителей.

Вывод об определяющем месте аграрного сектора в территориальном народнохозяйственном комплексе, представляется нам бесспорным. Роль же его в решении всего блока проблем экономического развития и инвестиционной привлекательности региона адекватна этому месту. Недооценка данного положения чревата нарушением принципов рациональной хозяйственной территориальной специализации, углублением диспропорций в региональном развитии и, соответственно, нарастанием социальной напряженности. Данный вывод, подтверждаемый обширными исследованиями, результатами глубокого анализа современного состояния отраслей экономики, должен определить и приоритетные направления в государственном регулировании регионального развития. То есть, одним из основных указанных должно стать решение проблем развития аграрного производства и его инвестиционной привлекательности.

Существуют различные модификации определений понятия "инвестиции", отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

В отечественной экономической литературе до 80-х гг. термин "инвестиции" для анализа процессов социалистического производства практически не использовался, основной сферой его применения были переводные работы зарубежных авторов и исследования в области капиталистической экономики. В последующий период данный термин получил более широкое распространение в научном обороте, стал использоваться в правительственных и нормативных документах. Однако большей частью инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Инвестиции рассматривались в двух аспектах: как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория – система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

В рассматриваемый период инвестиции трактовались также как вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств. В основе данного подхода лежало положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли является результатом их совместного использования.

Включение в состав капитальных затрат расходов на формирование прироста оборотных средств положило начало исследованию оборота инвестиций и его отдельных стадий в сельском хозяйстве. При этом выделялись следующие подходы к определению экономической сущности инвестиций.

В соответствии с затратным подходом инвестиции понимались как затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование. Данный подход являлся доминирующим в теоретических воззрениях и в практической деятельности, поскольку он отражал специфику функционировавшего в условиях административно-командной экономики хозяйственного механизма. Его характерной особенностью являлось то, что основное значение придавалось производительной стадии движения средств как исходному пункту инвестиционной деятельности, приуменьшалась роль денежной формы оборота основного капитала, движение которой ограничивалось рамками только строительного комплекса. Оборот инвестиций рассматривался вне связи с конечными народно-хозяйственными результатами. Игнорирование стадии преобразования ресурсов в затраты, которая должна предшествовать производительной стадии движения средств, искажало действительную логику и последовательность инвестиционного процесса.

Обострение проблемы товарно-денежной сбалансированности общественного воспроизводства, общее снижение эффективности функционирования административно-командной системы управления привели к признанию недостаточности затратного подхода и обращения к ресурсному подходу. В основе последнего лежало выделение другого составляющего элемента инвестиций – ресурсов. При этом инвестиции трактовались как финансовые средства, предназначенные для воспроизводства основных фондов. Восстанавливая роль денеж-

ной формы движения средств как начального пункта их оборота, ресурсный подход вместе с тем игнорировал дальнейшее движение ресурсов, их последовательное превращение под воздействием целевых установок инвесторов в продукт инвестиционной деятельности.

Таким образом, существенный недостаток обоих подходов заключался в статичной характеристике объекта анализа, базирующейся на выделении какого-либо одного элемента инвестиций, затрат или ресурсов, обосновании приоритета отдельных стадий оборота средств – производительной или денежной, что ограничивало возможности исследования инвестиций как целостного процесса, в ходе которого происходит последовательная смена различных форм стоимости, реализуется динамическая связь элементов инвестиционной деятельности: ресурсы – затраты – доход.

В западной экономической литературе инвестиции рассматриваются в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж.М. Кейнса, по мнению которого инвестиции – это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использования ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества.

Характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

– связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;

– рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат);

– анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории “инвестиции” ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения;

– включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический (социальный) эффект.

Рыночный подход к анализу сущности, форм и принципов осуществления инвестиционной деятельности нашел свое отражение при определении термина “инвестиции” в российском законодательстве. В соответствии с законом РФ “Об инвестиционной деятельности в РСФСР” от 6 июня 1991 г. – одним из первых законов рыночной направленности – инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль или достигается социальный эффект.

Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии “инвестиционные ресурсы – вложение средств” является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия “вложение средств – результат инвестирования” предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

С одной стороны, экономическая деятельность связана с вложением средств в сельское хозяйство, с другой стороны, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода (эффекта) отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов в сельское хозяйство осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому инвестиционную деятельность в целом можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.

При вложении капитальных ценностей в реальный экономический сектор, в данном случае, в сельское хозяйство, с целью организации производства движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде индивидуального кругооборота производственных фондов, последовательной смены форм стоимости. В ходе этого движения создается готовый сельскохозяйственный продукт, воплощающий в себе прирост капитальной стоимости, в результате реализации которого образуется доход.

Таким образом, инвестиционная деятельность является необходимым условием индивидуального кругооборота средств хозяйствующего субъекта. Эта деятельность, в свою очередь, создает предпосылки для новых инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бузова И.А., Маховикова Г. А., Терехова В.В.** Коммерческая оценка инвестиций / под ред. Есипова В.Е. СПб.: Питер, 2003.

2. **Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А.** Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2001.

3. **Розенберг Д. М.** Инвестиции. Терминологический словарь. М.: Инфра-М, 1997.

УДК 65.016.001.57:[658:622.324]

Молчанова О.В., Земцов Ю.В., Булгакова М.В.

Моделирование механизма управления производством предприятий газовой промышленности в современных условиях

Развитие науки и технологии в области переработки нефти и газа вызывает необходимость разработки более актуальных систем организации и управления производственным процессом, а в условиях развивающегося кризиса формирование рациональной и эффективной системы управления выходит на первый план.

Особенность современной экономической ситуации в России заключается в том, что она плохо поддается стандартным методикам антикризисного управления. В сложившейся ситуации следует заявлять не о финансовом и экономическом кризисе, а скорее об управленческом.

Любой процесс требует организации и управления, развивающийся финансовый кризис свидетельствует о неправильном курсе в менеджменте. Выбранная тенденция в развитии предпринимательства загнала в тупик многие страны мира, при этом на второй план была подвинута самая главная составляющая всей экономической системы – производство, промышленность, которая дает все необходимые материальные и нематериальные ресурсы.

Проблемы в организации производства на предприятиях газовой промышленности в последние годы были связаны с изменением различных факторов, основными из которых являются: переход от рынка производителя к рынку покупателя, ужесточение конкуренции, развитие новых технологий и информационных систем, затянувшийся процесс реструктуризации, а за последнее время к ним прибавилась чрезмерная минимизация издержек производства.

Последние фундаментальные разработки в области организации и управления производством в газовой промышленности велись в конце 70-х годов прошлого века и в основном были направлены на формирование системы управления с учетом типовых схем переработки углеводородного сырья, и в настоящее время, не учитывают современные требования к организации и управлению производством. Таким образом, формирование модели организационно-экономического механизма управления производством предприятий газовой промышленности находящихся в состоянии реструктуризации в условиях нестабильной экономики является актуальной разработкой в современных условиях.

Основной задачей моделирования является: формирование эффективной системы управления производством, отвечающей требованиям современных условий.

Предлагаемая модель имеет направление построения снизу вверх: начинается с проектирования корневой системы – производственной структуры предприятия и завершается формированием организационной системы управления предприятием в целом.

Модель охватывает следующие функции управления производственной системы: планирование, организацию, координацию, контроль, анализ (основного и обслуживающего производства; ресурсов; реализацию продукции; основных средств; материальных ресурсов; трудовых ресурсов).

Первый этап проектирования состоит в установлении коридоров допустимости по следующим факторам: 1) объем производства и реализации продукции с учетом задействования всех производственных объектов (производственная программа) – установление предельно допустимого минимума объема производства ($ПП_{min}$) и соответственно его реализации; 2) резерв материально-технических ресурсов ($Р_{мтр}$) не должен быть ниже коэффициента установленного требованиями промышленной безопасности эксплуатации объектов производства; 3) затраты на производство стремятся к минимуму, установленному требованием безопасного эксплуатирования производственных объектов; 4) качество продукции должно соответствовать требованиям стандартов.

Первый этап – моделирование подфункции прогнозирования, планирования деятельности основных производственных объектов с учетом коридоров допустимости:

$$\Delta V_{npij} = \sum \Delta V_{npij} \in \sum V_{np\ ij}^{\min}, \qquad (1)$$

где $\Delta V_{пр}$ – изменение объема производства.

Если $\sum \Delta V_{np_{ij}} \langle \sum \Delta V_{np} i_j^{\min} \Rightarrow$ мероприятия с целью установления: $\sum \Delta V_{np\ i\ j} \geq \sum \Delta V_{npi\ j}^{\min}$.

Количество задействованного в производстве оборудования, объемы выполняемых работ, виды работ, периодичность должны соответствовать следующим условиям:

$$N_{ij} = N_{ij\text{раб}} + N_{ij\text{нераб}} + N_{ij\text{рез}},\ N_{общ} = \sum_{i=1}^{J} N_{ij}, \qquad (2)$$

где N_{ij} – количество i-го оборудования на j-ом участке; $N_{ijраб}$ – количество i-го оборудования на j-ом участке работающее; $N_{ijнераб}$ – количество i-го оборудования на j-ом участке неработающее; $N_{ijрез}$ – количество i-го оборудования на j-ом участке резервное; $N_{общ}$ – общее количество оборудования на предприятии.

По характеристике применяемого или обслуживаемого оборудования:

$$\sum_{i=1}^{I} Ni.об.ф.; \sum_{i=1}^{I} Qi.об.ф. = \sum_{i=1}^{I} Ni.об.н.; \sum_{i=1}^{I} Qi.об.н., \qquad (3)$$

если:

$$\sum_{i=1}^{I} Qi.об.ф. \neq \sum_{i=1}^{I} Qi.об.н.,$$

$$\sum_{i=1}^{I} Ni.об.ф. \neq \sum_{i=1}^{I} Ni.об.н. \qquad (4)$$

$$\rightarrow \sum_{i=1}^{I} Qi.об.ф. \pm \Delta Qi.об.ф. = \sum_{i=1}^{I} Qi.об.н.,$$

$$\sum_{i=1}^{I} Ni.об.ф. \pm \Delta Ni.об.ф = \sum_{i=1}^{I} Ni.об.н., \qquad (5)$$

где $Qi.об.ф.$ – производительность i-го оборудования фактическая; $Qi.об.н.$ – необходимая производительность i-го оборудования с учетом коридоров допустимости; $Ni.об.ф.$ – фактическое количество i-го оборудования; $Ni.об.н.$ – необходимое количество i-го оборудования.

По содержанию выполняемой работы:

$$\sum_{i=1}^{I} Tз.i.ф. = \sum_{i=1}^{I} Tз.i.н., \qquad (6)$$

$$\sum_{i=1}^{I} (Нвр.i. * tiн. * Ni.об.) = \sum_{i=1}^{I} (Нвр.i. * tiф. * Ni.об.), \qquad (7)$$

где $Тз.i.н$, $Тз.i.ф.$ – соответственно необходимые и фактические трудовые затраты по i-ой выполняемой работе, на том или ином рабочем месте; $Нвр.i.$ – норма времени на выполнение i-ой работы; $tiн.$, $tiф.$ – соответственно нормативная и фактическая периодичность выполняемых работ; $Ni.об.$ – количество единиц оборудования по i-ой работе.

Если

$$\sum_{i=1}^{I} Tз.i.ф. \neq \sum_{i=1}^{I} Tз.i.н. \Rightarrow$$

проверяем условие:

$$C^{загр}{}_{ф} = (\sum_{i=1}^{I} Tз.i.ф.) / (ЭФРВобщ) * 100\% = C^{загр}{}_{н}$$

$$= (\sum_{i=1}^{I} Tз.i.н.) / (ЭФРВобщ) * 100\%, \qquad (8)$$

где $C^{загр}{}_{ф}$, $C^{загр}{}_{н}$ – соответственно фактическая и необходимая загруженность персонала; $ЭФРВ_{общ}$ – эффективный фонд рабочего времени.

Если уравнение (8) не выполняется, необходимо проверить условие:

$$\sum C_{уд}.^{i.т.о.н.} \in (80 - 100\%) \qquad (9)$$

где $C_{уд}{}^{i\ т.о.н.}$ – удельный вес технически обоснованных норм,

В результате совершенствования организации труда производственного персонала и в целях повышения производительности труда допустим условие:

$$Чф.i = (\sum_{i=1}^{I} Tз.i.ф.) / (ЭФРВраб) \leq Чнi = (\sum_{i=1}^{I} Tз.i.ф.) / (ЭФРВраб), \qquad (10)$$

где $Чф.i.$, $Чн.i.$ – соответственно фактическая и нормативная численность на том или ином рабочем месте, если

$$Чфi \neq Чнi \qquad (11)$$

$\Rightarrow$ необходимо выполнение следующего условия:

$$Чфi \pm \Delta Чфi = Чнi \qquad (12)$$

По квалификационным требованиям к персоналу:

$$Кх.ij.ф. = Кх.ij.н, \qquad (13)$$

где $Кх.ij.ф$ – фактические квалификационные характеристики i-ой профессии на j-ом участке; $Кх.ij.н.$ – нормативные квалификационные характеристики i-ой профессии на j-ом участке.

Модель организации прогнозирования, планирования производства, по обслуживающим производствам, по подразделениям планируемым к выводу из структуры предприятия, по поставщикам и подрядчикам аналогична по структуре первой подмодели, поэтому рассмотрим вторую подмодель – организации, координации, регулирования.

При моделировании функции "организации" необходимо учесть прямую и обратную взаимосвязь организации функциональных подсистем, а

именно – комплексной подготовки производства, обеспечение качества продукции, материально-технического обеспечения, сбыта и реализации продукции, и непосредственно самих производственных процессов.

Данную зависимость можно представить следующим выражением:

$$П_р П_{роц} = f\left(МТР; Р_{еал}; К_{прод}; П_{одг} П_{роизв}; П_р И_ф\right) \quad (14)$$

где $П_р П_{роц}$ – производственный процесс; $МТР$ – материально-техническое обеспечение; $Р_{еал}$ – реализация продукции; $К_{прод}$ – качество продукции; $П_{одг} П_{роизв}$ – подготовка производства; $П_р И_{нф}$ – производственная инфраструктура.

Материально-техническое обеспечение должно отвечать следующим условиям:

$$МТР_{общ} = \sum МТР_{ij} f\left((\sum T_{ij}^{вр})(\sum Тр_{ij}^{ПрБ})(\sum З_{ij})\right) \quad (15)$$

где $МТР_{общ}$ – обеспечение материально-техническими ресурсами всего производственного комплекса; $МТР_{ij}$ – обеспечение j-го участка i-ым ресурсом; $T_{ij}^{вр}$ – временные характеристики при которых j-ый участок, должен быть обеспечен i-ым ресурсом; $Тр_{ij}^{ПрБ}$ – требования промышленной безопасности, предъявляемые к i-ым ресурсам j-ого участка; $З_{ij}$ – общие затраты на j-ом участке на i-ые ресурсы.

Система менеджмента качества должна выполнять следующие условиям:

$$К_{общ} = \sum К_{ij} f\left(Т_{станд}\right), \quad (16)$$

где $К_{общ}$ – сертификат качества на всю продукцию, выпускаемую предприятием, $К_{ij}$ – сертификат качества на i-ый продукт j-го участка; $Т_{станд}$ – требования, предъявляемые стандартами к качеству продукции;

$$V_{реал} = \sum V_{реалij} f\left(T_{ij}^{вр}\right) \quad (17)$$

где $V_{реал}$ – общий объем реализации; $V_{реал\ ij}$ – объем реализации i-ого продукта, j-го участка, установки и т.д.; $T_{ij}^{вр}$ – временные характеристики реализации i-ого продукта j-го участка.

Организация подготовки производства должна выполнять следующие требования:

$$ТО_{общ} = \sum ТО_{ij} f\left((\sum T_{ij}^{вр})(\sum Тр_{ij}^{ПрБ})(\sum З_{ij})\right) \quad (18)$$

$$ТР_{общ} = \sum ТР_{ij} f\left((\sum T_{ij}^{вр})(\sum Тр_{ij}^{ПрБ})(\sum З_{ij})\right) \quad (19)$$

$$КР_{общ} = \sum КР_{ij} f\left((\sum T_{ij}^{вр})(\sum Тр_{ij}^{ПрБ})(\sum З_{ij})\right) \quad (20)$$

$$ПИ_{общ} = \sum ПИ_{ij} f\left((\sum T_{ij}^{вр})(\sum Тр_{ij}^{ПрБ})(\sum З_{ij})\right) \quad (21)$$

где $ТО_{общ}$ – организация общего технического обслуживания; $ТО_{ij}$ – организация технического обслуживания i-ого продукта, j-го участка, установки и т.д.: $T^{вр}_{ij}$ – временные характеристики по видам обслуживания i-ого продукта, j-го участка, установки и т.д; $Тр_{ij}^{ПрБ}$ – требования предъявляемые промышленной безопасностью к тому или иному виду обслуживания i-ого продукта, j-го участка, установки и т.д.; $З_{ij}$ – затраты на соответственные виды обслуживания для получения i-ого продукта на j-ом участке, установке и т.д.; $ТР_{общ}$ – организация общего текущего ремонта на предприятии; $КР_{общ}$ – организация общего капитального ремонта объектов предприятия; $ПИ_{общ}$ – организация общей производственной инфраструктуры предприятия.

Организация трудовых ресурсов должна выполнять следующие условия:

$$Ч_{общ}^{осн.пр} = \sum Ч_{ij} f\left((\sum Тр_{ij})(\sum Гр_{ij})(\sum Тр_{ij}^{ПрБ})(З_{ij})\right) \quad (22)$$

где $Ч_{общ}^{осн.пр}$ – общая численность, необходимая для обслуживания основного производства; $Ч_{ij}$ – численность необходимая для обслуживания j-ого участка, установки и т.д. для получения i-ого продукта; $Гр_{ij}$ – график работ проводимых на j-ом участке, установке и т.д. для получения i-ого продукта; $Тр_{ij}$ – трудоемкость проводимых работ на j-ом участке, установке и т.д., для получения i-ого продукта; $Тр_{ij}^{ПрБ}$ – требование промышленной безопасности при проведении работ на j-ом участке, установке и т.д., для получения i-ого продукт; $З_{ij}$ – затраты на выполнение работ на j-ом участке, установке и т.д., для получения i-ого продукта.

Подмодели организации производства по обслуживающим производствам, по подразделениям, планируемым к выводу из структуры предприятия, по поставщикам и подрядчикам аналогична по структуре второй подмодели.

Рассмотрим третью подмодель, описывающую функцию контроля и анализа. На первом этапе разработки модели были разработаны коридоры допустимости, поэтому подмодель контроля заключается в проверке нахождения расхождения факторов в установленных пределах коридора допустимости. В случае если фактор по какой-либо причине находится за пределами коридора допустимости необходимо проведение мероприятий по устранению данного отклонения.

Зависимость факторов можно описать следующим образом: объемы производства и реализации должны соответствовать установленным коридорам допустимости:

$$V_{прод.ф.} = V_{прод.пл.} \in V_{прод}^{\min}. \quad (23)$$

При невыполнении данного условия необходимо проведение мероприятий по устранению данных расхождений.

При невыполнении условий уравнения (23), необходимо проверить выполняются ли следующие условия:

Организация трудового процесса должна соответствовать установленным требованиям:

$$\sum_{i=1}^{I} ОТз.j.ф. = \sum_{i=1}^{I} ОТз.j.н., \quad (24)$$

где $ОТ_{з.i.ф.}$; $ОТ_{з.i.н.}$ – фактическая и необходимая организация трудового процесса на *j*-ом участке, установке, структурном подразделении.

Организация производственного процесса должна соответствовать нижеперечисленным условиям, если условия выражений (24-26) не выполняются, то необходимо проведение мероприятий по устранению расхождений:

Организация трудового процесса должна соответствовать установленным требованиям:

$$\sum_{i=1}^{I} ОПз.j.ф. = \sum_{i=1}^{I} ОПз.j.н. \quad (25)$$

где $ОПз.j.ф.$; $ОПз.j.н.$ – фактическая и необходимая организация производственного процесса на *j*-ом участке.

Система менеджмента качества должна соответствовать следующим условиям:

$$К_{общ.н.} = К_{общ.ф.}, \quad (26)$$

где $К_{общ.ф.}$ и $К_{общ.н}$ – соответственно фактическое и требуемое качество выпускаемой продукции.

Подмодели организации производства по обслуживающим производствам, по подразделениям, планируемым к выводу из структуры предприятия, по поставщикам и подрядчикам аналогична по структуре третьей подмодели.

Таким образом, процесс формирования единой модели разработки и осуществляется объединением первой, второй, третьей подмоделей.

Учитывая необходимость определения эффективности управления, реализовываемое по предлагаемой модели, эффективность управления будет иметь следующую зависимость:

$$ЭУ_{общ} = f\left(\sum ЭУП_{о,в,п,п.л}; \sum ЭУО_{о,в,п,п,л.}; \sum ЭУК_{о,в,п,п,л}\right), \quad (27)$$

где $ЭУ_{общ}$ – общая эффективность управления, $ЭУП_{о,в,п,п.л}$ – эффективность управления процессом планирования деятельности основного, вспомогательного производства, деятельности подрядчиков, поставщиков, и объектов планируемых к выводу из структуры предприятия; $ЭУО_{о,в,п,п.л}$ – эффективность организации производства основного, вспомогательного производства, деятельности подрядчиков, поставщиков, и объектов планируемых к выводу из структуры предприятия; $ЭУК_{о,в,п,п.л}$ – эффективность организации контроля за деятельностью основного вспомогательного производства, деятельностью подрядчиков, поставщиков, и объектов планируемых к выводу из структуры предприятия.

Таким образом, эффективность функционирования предприятия определяется через установленную цель – которую предприятие стремится достичь с установленными коридорами допустимости ($К_{доп.}$). Комплексная эффективность управления зависит от организации планирования, организации производства, от организации контроля за работой системы в целом, которые направлены на создание условий для бесперебойной работы производственной системы в направлении поставленной цели. Комплексную эффективность представляется следующей зависимостью:

$$ЭК = Ц / П * Р / Ц * Р / З, \quad (28)$$

где *ЭК* – комплексная эффективность; *Ц* – общие по предприятию целевые показатели, установленные коридорам допустимости; *П* – потребности, установленными коридорами допустимости; *Р* – результативность, установленная коридорами допустимости; *З* – общие по предприятию затраты, установленные коридорами допустимости.

На рис. 1 представлена последовательность формирования модели организационно-экономического механизма управления предприятием.

Предлагаемая модель позволяет руководителям, чьи промышленные предприятия оказались в состоянии незавершенной реструктуризации и условиях нестабильной экономики не только преодолеть кризисную ситуацию, но и сохранить действующими свои производственные мощности. Основным достоинством модели является незамедлительный процесс рационализации показателей, каждого диагностируемого объекта, начиная с основных и вспомогательных производств, заканчивая поставщиками, подрядчиками и подразделениями планируемых к выводу из структуры предприятия.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: 1) в современных условиях процесс организации производства на промышленных предприятиях стал предусматривать не только совершенствование системы управления, построения и обеспечения эффективности производственных систем, но и в связи с недостатком финансирования в области снабжения материально-техническими

ресурсами – обеспечение безопасной эксплуатации промышленных объектов; 2) уязвимость системы управления промышленным производством предприятий газовой промышленности связана не только с развивающимся в стране финансовым кризисом, но и с затянувшимся процессом реструктуризации предприятий; 3) эффективное управление производством заключается в оперативном обеспечении взаимодействия элементов производства, установлении необходимых связей и согласованных действий участников производственного процесса, создание организационных условий для реализации функций управления возложенных на каждого участника процесса производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. Раздел VI Перспективы развития топливно-энергетического комплекса. п. 3. Газовая промышленность.

2. Материалы информационно-аналитического портала www.gazprom.ru.

3. **Кравченко К.А.** Методология организационного проектирования систем управления // Менеджмент в России и за рубежом . 2006. № 4. С. 64–75.

4. **Синяк Ю.В.** Газовый комплекс России: возможности и ограничения // Проблемы прогнозирования. 2003. № 3. С. 18–35.

5. **Абланская Л.В.** Экономико-математическое моделирование: Учеб. пос. / Под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. 2-е изд., М.: Изд. “Экзамен”, 2006. 798 с.

6. **Винокуров В.А.** Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 9–19.

7. **Мухин В.И.** Исследование систем управления: Учеб. пособие. М.: Изд. “Экзамен”, 2006. 479 с.

УДК 658.012.1

Синявина М.П., Бурмистров А.Н.

Методика разработки сбалансированной системы показателей для оценки эффективности стратегии малого предприятия

Одной из самых актуальных проблем малых предприятий в современных экономических условиях являются проблемы стратегического управления. Множество малых предприятий разоряется в первый же год существования. Это связано, в том числе, с неэффективным управлением: для разработки, осуществления и корректировки стратегии предприятия его владельцы и руководители часто не используют объективную информацию, а действуют интуитивно или по аналогии с другими малыми предприятиями.

Для своевременного получения объективной информации об эффективности реализуемой стратегии предприятия необходима система показателей. Для этого в научной и практической литературе предлагается ряд моделей “сбалансированных систем показателей”. При этом главное внимание уделяется BSC-модели Д. Нортона / Р. Каплана [1], хотя она является не единственной и не первой. В наших предыдущих работах были рассмотрены различные модели сбалансированных систем показателей (см. [2]), их возможности применения для малых предприятий (см. [3]) и предложена конструкция ССПЭ для малых предприятий [4].

В данной статье мы предлагаем методику создания сбалансированной системы показателей эффективности стратегии (ССПЭ) для малых предприятий и рассматриваем результаты применения этой методики на примере двух предприятий, стратегии которых основаны на разных конкурентных преимуществах.

В соответствии с теорией стратегического позиционирования М.Портера малым предприятиям целесообразно придерживаться позиции “фокусирования”, то есть охватывать предложением своего товара не на весь рынок (отрасль), а определенный сегмент. При этом возможно использование двух вариантов этой конкурентной позиции “фокус на издержках” и “фокус на отличии”. Таким образом, ССПЭ может быть использована в двух вариантах:

1. Для малых предприятий, у которых главным конкурентным преимуществом в своем сегменте является цена (“фокус на издержках”). Например, торговля, выполнение ремонтных и строительных работ, оказание экспедиторских услуг и т.д.

2. Для малых предприятий, которые предлагают покупателям товар с более высокими потребительскими свойствами ("фокус на отличии"). Это, например, большинство видов услуг (юридические, парикмахерские), оборудование бытового или промышленного назначения, а также предприятия, предлагающие новую продукцию, конструктивных аналогов которой может и не быть (инновационные предприятия).

Обобщая результаты исследований (см. [1]) и опыт создания ССПЭ для малых предприятий, можно сформулировать следующие основные положения методики разработки ССПЭ для малых предприятий:

1. Определить основные заинтересованные стороны из типового перечня (владельцы, сотрудники, покупатели, поставщики и т.п.).

2. Определить ключевые факторы успеха для каждой из заинтересованной стороны (из соответствующих типовых перечней). Например, для "покупателей": ассортимент продукции, потребительские свойства (в зависимости от вида продукции их набор различен), объем возможных поставок, сроки поставки, стоимость и т.п.

3. Определить конкурентные преимущества предприятия для каждой заинтересованной стороны из типового перечня (стоимостные выгоды и нестоимостные).

4. Разработать показатели, количественно характеризующие конкурентные преимущества предприятия.

5. Определить основные бизнес-процессы из типового перечня[1].

6. Определить основные результаты и основные ресурсы каждого бизнес-процесса.

7. Разработать показатели, количественно характеризующие результаты и ресурсы бизнес-процесса.

ССПЭ, разработанная по этой методике, соответствует требованиям, сформулированными нами ранее для малых предприятий [1]. В данной статье мы приведем примеры фрагментов ССПЭ малых предприятий, разработанных как варианты типовой конструкции ССПЭ для малых предприятий, предложенной в [2], полученные путем адаптации типовой конструкции к конкретному малому предприятию.

Мы рассмотрим только ключевые отличия ССПЭ малых предприятий, использующие разные варианты конкурентных преимуществ на примере предприятий следующих направлений деятельности:

- дистрибуция медицинских расходных материалов ("дистрибуция"), ключевое преимущество – цена.
- производство установок для заправки гидравлической системы ("производство"), ключевое преимущество – отличие (выгода от использования).

Примечание. Чтобы учесть специфику вариантов конкурентной позиции "фокусирование" для различных малых предприятий, ССПЭ для каждой заинтересованной стороны была дополнена показателями, характеризующими как материальные, так и нематериальные результаты деятельности предприятия. Результаты применения разработанной методики представлены ниже с соответствующими пояснениями.

Показатели для заинтересованных сторон (этапы 1–4 методики) для двух предприятий (на примере заинтересованной стороны "покупатели") приведены в табл. 1.

Показатели для основных бизнес-процессов (этапы 5–7 методики) для двух предприятий приведены в табл. 2.

Пояснения к табл.2 для предприятия "Дистрибуция":

1. Чистая выручка = Валовая выручка минус скидки, бонусы и возвраты.

2. Чистые оборотные активы в продажах = Дебиторская задолженность минус авансы полученные.

3. Процесс "Выпуск продукции" на этом предприятии отсутствует.

4. Чистые оборотные активы в закупках = авансы поставщикам минус кредиторская задолженность поставщикам.

Пояснения к табл. 2 для предприятия "Производство":

1. Ресурсы, используемые только в процессе "продажи", отдельно не выделяются, так как процесс продаж осуществляется генеральным директором в ходе выполнения других процессов – продвижения, выпуска продукции и т.п.

2. Процесс "Поставка" не рассматривается, так как не является ключевым для данного предприятия.

В заключение отметим, что ССПЭ, создаваемая по предлагаемой методике в соответствии с разработанной нами типовой конструкцией [2], для малых предприятий имеет то значительное преимущество, что при достаточной полноте

[1] Типовой перечень бизнес-процессов разработан на основе жизненного цикла изделия согласно Р50.1.031-2001 и модифицирован для соответствия специфике коммерческих организаций.

Таблица 1

Показатели, характеризующие результаты деятельности предприятия для заинтересованной стороны “покупатели”

Тип результата	Направление измерения	Предприятие “Дистрибуция”	Предприятие “Производство”
Материальные выгоды	Продукция предприятия	Цена единицы товара при покупке у Предприятия	Среднемесячные издержки на заправку одного гидравлической системы с использованием установки предприятия
	Продукция КОНКУРЕНТА	Цена единицы товара при покупке у основного конкурента	------
	Товар-заменитель	-------	Среднемесячные издержки на заправку одного станка с использованием “ручной” технологии
Нематериальные выгоды	Величина, характеризующая ключевой фактор успеха, не связанный со стоимостью продукции ПРЕДПРИЯТИЯ	Величина “бонуса” лицу, принимающему решение о покупке от предприятия	Время устранения последствий ошибки при неправильном применении установки предприятия
	Величина, характеризующая ключевой фактор успеха, не связанный со стоимостью продукции КОНКУРЕНТА	Величина “бонуса” лицу, принимающему решение о покупке от основного конкурента	Время устранения последствий взрыва при ошибках “ручной” технологии заправки

Таблица 2

Типовые показатели, характеризующие результаты и ресурсы основных бизнес-процессов

	Предприятие “дистрибуция”		Предприятие “Производство”	
Бизнес-процесс	**Показатели результатов**	**Показатели основного ресурса процесса**	**Показатели результатов**	**Показатели основного ресурса процесса**
Продвижение	Количество потребителей, которым известен товар предприятия	Командировочные расходы и зарплата торговых представителей	Количество обращений потенциальных покупателей	Затраты на продвижение (участие в выставках, создание сайта и т.п.)
Продажи	Количество покупателей; Чистая выручка	Чистые оборотные активы в продажах	Чистая выручка	—
Выпуск продукции	—	—	Объем выпуска = объем продаж	Себестоимость выпуска
Поставка продукции	Товарооборот	Стоимость товаров в пути и товаров на складах	—	—
Закупки	Стоимость товаров (по ценам поставщиков)	Чистые оборотные активы в закупках	—	Затраты на комплектующие изделия

(охват результатов, ресурсов, бизнес-процессов и т.п.) она значительно проще при конструировании, модификации и использовании, чем известные модели сбалансированных систем показателей Р. Каплана, Л. Мэйсела, К. Адамса и других, рассмотренных нами в [3].

Указанная методика и типовая конструкция ССПЭ успешно апробированы не только для создания систем показателей эффективности стратегий малых предприятий разных отраслей, но и при обучении дисциплине "Стратегический менеджмент" студентов факультета экономики и менеджмента СПбГПУ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Каплан Р.С., Нортон Д.П.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

2. **Синявина М.П.** О разработке систем оценки эффективности предприятия для различных заинтересованных сторон /Стратегическое управление организациями: Мировая теория и российская практика. Труды Всероссийской научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. 2008, с.58–64.

3. **Синявина М.П.** Возможности создания системы сбалансированных показателей эффективности стратегии малого предприятия / Стратегическое управление организациями: проблемы и возможности современной экономики: сборник научных трудов. Ч. 2. СПб: Изд-во Политехн. ун-та. 2009, с.114–123.

4. **Синявина М.П.** О типовой конструкции сбалансированной системы показателей оценки эффективности стратегии малых предприятий / Научно-технические ведомости СПбГПУ, серия "Экономические науки", 2009, № 3.

УДК 332:621.3

Верзилин Д.Н., Николашин А.А., Черешнев В.В.

Формы взаимодействия предприятий в промышленности и торговле на основе применения распределенных автоматизированных систем

Развитие телекоммуникационных систем создает конкурентные преимущества распределенным (сетевым) предприятиям с гибкой структурой управления и удаленными организационными единицами. Такие предприятия представляют собой сообщества независимых географически разделенных групп работников и организаций, выполняющих общий проект и взаимодействующих посредством электронных средств коммуникаций. Виртуальное предприятие создается из различных субъектов на контрактной основе без образования юридического лица, и обладает единой информационно-документационной инфраструктурой, основанной на современных информационных и коммуникационных технологиях. Создание виртуального предприятия - это одна из форм интеграции предприятий-участников, направленная на получение прибыли благодаря максимальному удовлетворению потребностей потребителей в товарах и услугах путем объединения ресурсов различных партнеров в единую систему. Основные преимущества такой формы интеграции заключаются в сокращении размера стартового капитала и времени, необходимого для начала новых проектов, а также в разделении финансовых рисков. Основные риски участия в виртуальных предприятиях обусловлены экономической и технологической зависимостью от партнеров, а также возможностью утраты интеллектуальной собственности (know-how).

Виртуальные предприятия эффективно функционируют в издательской деятельности и сферах образовательных, рекрутинговых, консалтинговых и информационных услуг. В сфере производства компании с распределенной структурой могут использовать систему аутсорсинга и новые информационные технологии для снижения финансовых рисков, уменьшения затрат на инвестиции и существенного сокращения времени и стоимости создания новых продуктов. Виртуальные предприятия также весьма эффективны в сфере управления логистическими цепями, объединяющими деятельность производителей, поставщиков, центров сбыта и других субъектов. Крупнейшие виртуальные предприятия создаются для выполнения государственных заказов, в целях разработки

новых промышленных стандартов, для реализации инновационных проектов. В рамках виртуального предприятия существует субъект, организующий и направляющий деятельность остальных субъектов. Этим субъектом может быть специально созданная управляющая компания, непосредственно не задействованная в выполнении проекта.

Для планирования, организации и координации деятельности виртуального предприятия требуются новые управленческие подходы. Необходимо обеспечить выполнение следующих основных функций менеджмента виртуального предприятия: определение целей и требований проекта; поиск и оценивание возможностей предполагаемых партнеров-участников; определение ролей, ответственности и правил взаимодействия партнеров; проектирование бизнес-процессов (планирование и распределение работ между участниками; контроль и управление деятельностью партнеров); перераспределение по мере необходимости ресурсов и задач между партнерами. Каждый этап бизнес-процесса должен быть связан с некоторыми ресурсами. Задача менеджмента состоит в поиске внешних ресурсов. Могут потребоваться складские, справочные, производственные, бухгалтерские и другие услуги, размещение приложений электронной коммерции и т.п. Необходимо выбрать наилучшего поставщика каждого ресурса с учетом требований проекта.

Функции менеджмента виртуального предприятия типичны для самоорганизующихся систем и выполняются на основе распределенного автоматизированного управления и обработки информации. Основным требованием к применяемым технологиям является наличие общего информационного пространства для всех участников виртуального предприятия, формируемого на основе распределенных информационных систем.

Распределенные информационные системы объединяют разнородные взаимодействующие элементы, являющиеся как источниками, так и потребителями информации. Эволюционное развитие таких систем наделило их способностью к самоорганизации. Повсеместное использование Internet и Intranet (корпоративных internet-систем), растущая зависимость технологий управления экономическими системами от internet-ресурсов приводит к необходимости исследования процессов самоорганизации в распределенных системах. Способность к самоорганизации в настоящее время наиболее развита у grid-систем, приходящим на смену "классическим" распределенным информационным системам.

Grid-система (от англ. grid - решетка, сеть) – согласованная, открытая и стандартизованная компьютерная среда, которая обеспечивает гибкое, безопасное, скоординированное разделение вычислительных ресурсов и ресурсов хранения информации, которые являются частью этой среды, в рамках одной виртуальной организации. Термин grid-вычисления появился в начале 1990-х гг. как метафора о такой же легкости доступа к вычислительным ресурсам, как и к электрической сети (англ. - power grid). Идеи Grid-системы (включая идеи из областей распределенных вычислений, объектно-ориентированного программирования, использования компьютерных кластеров, веб-сервисов и др.) были собраны и объединены Иэном Фостером, Карлом Кессельманом и Стивом Тики [1], которых часто называют отцами технологии grid.

Grid-система является географически распределенной инфраструктурой, объединяющей множество ресурсов разных типов (процессоры, долговременная и оперативная память, хранилища и базы данных, сети), доступ к которым пользователь может получить из любой точки, независимо от места их расположения. Идея grid-систем возникла вместе с распространением персональных компьютеров, развитием интернета и технологий пакетной передачи данных на основе оптического волокна, а также технологий локальных сетей. Учитывая, что множество подключенных к глобальной сети компьютеров большую часть рабочего времени простаивает и располагает ресурсами, боìльшими чем необходимо для решения их повседневных задач, возникает возможность применить их неиспользуемые ресурсы в другом месте.

Набор инструментов для Grid Globus Toolkit, разработанный И. Фостером, К. Кессельманом и С. Тики, включает инструменты менеджмента вычислений, инструменты управления ресурсами хранения данных, обеспечения безопасности доступа к данным и доступа к grid-системе, мониторинга использования и передвижения данных, а также инструментарий для разработки дополнительных сервисов. В настоящее время этот набор инструментария является стандартом для построения инфраструктуры на базе grid-технологии.

Использование при управлении экономическими системами распределенных баз данных существенно усложняет задачу поиска и структурирования информации. Продуктивными в исследовании показателей функционирования экономических систем являются методы "добычи данных" (Data

Mining) из распределенных источников. Понятие “добыча данных” определяется как процесс аналитического исследования больших массивов информации (обычно экономического характера) с целью выявления определенных закономерностей и систематических взаимосвязей между переменными, которые затем можно применить к новым совокупностям данных. Этот процесс включает три основных этапа: исследование, построение модели или структуры и ее проверку. В идеальном случае, при достаточном количестве данных можно организовать итеративную процедуру для построения устойчивой (робастной) модели. В то же время, в реальной ситуации практически невозможно проверить экономическую модель на стадии анализа и поэтому начальные результаты имеют характер эвристик, которые можно использовать в процессе принятия решения.

Методы добычи данных приобретают все большую популярность в качестве инструмента для анализа экономической информации, особенно в тех случаях, когда предполагается, что из имеющихся данных можно будет извлечь знания для принятия решений в условиях неопределенности. Использование этих методов целесообразно при анализе медико-экономической информации большого объема.

Имеется важное отличие процедуры добычи данных от классического разведочного анализа данных: системы добычи данных в большей степени ориентированы на практическое приложение полученных результатов, чем на выяснение природы явления. Иными словами, при добыче данных нас не очень интересует конкретный вид зависимостей между переменными. Выяснение природы участвующих здесь функций или конкретной формы интерактивных многомерных зависимостей между переменными не является главной целью этой процедуры. Основное внимание уделяется поиску решений, на основе которых можно было бы строить достоверные прогнозы. Таким образом, в области добычи данных принят такой подход к анализу данных и извлечению знаний, который иногда характеризуют словами “черный ящик”. При этом используются не только классические приемы разведочного анализа данных, но и такие методы, как нейронные сети, которые позволяют строить достоверные прогнозы, не уточняя конкретный вид тех зависимостей, на которых такой прогноз основан.

Таким образом, методы добычи данных целесообразно использовать на этапе стратегического прогнозирования поведения экономических систем.

Добыча данных часто рассматривается как естественное развитие концепции хранилищ данных. Понятие хранилища данных определено как способ хранения больших многомерных массивов данных, который позволяет легко извлекать и использовать информацию в процедурах анализа. Эффективная архитектура хранилища данных должна быть организована таким образом, чтобы быть составной частью информационной системы управления экономической системой (или по крайней мере иметь связь со всеми доступными данными). При этом необходимо использовать специальные технологии работы с корпоративными базами данных.

Перспективной формой организации распределенного автоматизированного управления и обработки информации являются многоагентные системы. Многоагентная система (МАС, англ. Multi-agent system) — это система, образованная несколькими взаимодействующими интеллектуальными агентами [2]. Многоагентные системы могут быть использованы для решения таких проблем, которые сложно или невозможно решить с помощью одного агента или монолитной системы. Примерами таких задач являются онлайн-торговля, ликвидация чрезвычайных ситуаций, моделирование социальных структур. Также МАС применяются в транспорте, логистике, графике, геоинформационных системах и многих других.

МАС относятся к самоорганизующимся системам, так как в них осуществляется поиск оптимальное решение задачи без внешнего вмешательства. Под оптимальным решением понимается решение, на которое потрачено наименьшее количество энергии в условиях ограниченных ресурсов.

В многоагентной системе агенты имеют несколько важных характеристик:

– автономность: агенты, хотя бы частично, независимы;

– ограниченность представления: ни у одного из агентов нет представления о всей системе, или система слишком сложна, чтобы знание о ней имело практическое применение для агента;

– децентрализация: нет агентов, управляющих всей системой.

Обычно в многоагентных системах исследуются программные агенты. Тем не менее, составляющими мультиагентной системы могут также быть роботы, люди или команды людей. Также, многоагентные системы могут содержать и смешанные команды. В многоагентных системах может проявляться самоорганизующееся и слож-

ное поведение, даже если стратегия поведения каждого агента достаточно проста.

В последнее десятилетие наблюдается интенсивное развитие мобильных сетей передачи данных для эффективного взаимодействия предприятий в промышленности и торговле. Появляются новые общедоступные стандарты (Wi-Fi, GPRS, EDGE), позволяющие мобильным удаленным пользователям в любой момент времени работать с корпоративными базами данных. Развитие мобильных технологий предусматривает возрастание скорости передачи данных и обеспечение информационной безопасности. Возможности применения мобильных технологий зависят от появления новых компьютерных приложений и сервисов. В настоящее время наблюдается переход от мобильных офисов к адаптивным сетям, позволяющим в реальном масштабе времени совместно использовать базы данных, звуковую видеоинформацию.

Важность развития web-систем для управления экономическими системами определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, повсеместное развитие Internet-ресурсов привело к тому, что web-интерфейсы стали наиболее распространенным средством удаленного доступа к базам данных. Большинство производителей средств разработки приложений и систем управления базами данных поддерживают web-интерфейсы. Во-вторых, известны решения и технологии, превращающие Internet-инфраструктуру в безопасные сети передачи данных и голоса. В настоящее время развитие web-систем связано с предоставлением новых сервисов. От предоставления доступа к информации - к услугам по хранению, передаче и обработке данных.

На пути создания готовых решений для менеджмента крупных предприятий накоплен значительный опыт. Развитие этого направления подчинено принципу виртуализации ресурсов. Необходимые ресурсы (память, вычислительные и сетевые ресурсы) предоставляются по запросу, что обеспечивает адаптацию систем обработки информации и управления к запросам пользователей.

Анализ тенденций развития технологий инновационного менеджмента предприятий в промышленности и торговле позволяет сделать вывод о потребности в профессиональных услугах, обеспечивающих весь жизненный цикл этой перспективной формы интеграции организаций. В перспективе возможно появление национальных поставщиков услуг и технологий, включающих поиск партнеров, обеспечение юридического и страхового сопровождения, предоставление виртуальных ресурсов.

Целесообразно сформулировать следующие общие требования к перспективным системам распределенного автоматизированного управления и обработки информации, обладающими возможностями самоорганизации и адаптации.

Активность и самосознание. Элементы адаптивных систем должны идентифицировать себя как часть всей системы. Активное поведение предусматривает прямое взаимодействие с внешней средой и другими элементами системы, способность выполнять функции в условиях неопределенности, автономное определение целей, управление с замкнутой обратной связью.

Способность к реконфигурации – способность кибернетической системы второго порядка перестраивать свои структуры (техническую, организационную, пространственную и т.п.) в зависимости от изменяющихся внешних условий.

Самосовершенствование и самоорганизация. Информационная система должна обладать способностью улучшать текущие характеристики своего функционирования на основе анализа достигнутых результатов, например, такие характеристики, как надежность, быстрота реакции на запросы и т.п.

Самосохранение и самовосстановления. На практике приходится сталкиваться с проявлениями враждебности виртуального мира, такими как действия вредоносных программ, отказы в предоставлении сервисов и т.п. Кроме того, угрозу для функционирования информационных систем могут представлять сбои в работе технических средств. Перечисленные причины накладывают дополнительные требования к живучести систем и их способности к восстановлению.

Открытость и честность. Система должна соблюдать стандарты взаимодействия с другими информационными системами и исключать возможность нанесения какого-либо вреда таким системам.

Ведущие производители компьютерных систем и технологий понимают важность адаптивного управления и самоорганизации в информационной инфраструктуре XXI века. Новые адаптивные технологии уже названы естественными и органическими (Organic IT). Органические системы призваны решить проблемы следующих трех групп:

– эффективное использование ресурсов, восходящая и нисходящая масштабируемость ресурсов без прерывания обслуживания;

– интеграция гетерогенных технологий;

– простота использования, обеспечивающая автоматическую установку, управление запросами, автоматическое определение сбоев и восстановление, взаимодействие с персоналом преимущественно в нештатных ситуациях.

Ведущие производители развивают свои концепции органических систем:

– динамические вычисления – Dynamic Computing (Dell);

– адаптивная инфраструктура, адаптивное предприятие – Adaptive Infrastructure, Adaptive Enterprise (Hewlett Packard);

– вычисления по требованию, автономные вычисления – Computing on Demand, Autonomous Computing (IBM).

Крупнейшими организациями, предоставляющими такие услуги корпорациям, является Hewlett Packard и IBM.

Таким образом, несмотря на провозглашаемую простоту использования адаптивных технологий распределенных систем управления и обработки информации, их применение в экономических системах сопряжено с большими сложностями, что побуждает многие компании передавать все функции по созданию и сопровождению своих информационных систем сторонним организациям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Foster I., Kesselman C., Tuecke S.** The Anatomy of the Grid: Enabling Scalable Virtual Organizations. International Journal of High Performance Computing Applications, 2001. 15 (3). P. 200–222.

2. **Wooldridge M.** An Introduction to Multi-Agent Systems, John Wiley & Sons Ltd, 2002, 366 p.

УДК 621.34:585.13

Кузьмин А.А.

Особенности реструктуризации предприятий энергетической отрасли с учетом стратегии организационного развития

К необходимости реструктуризации подошли многие хозяйственные системы России, но в числе лидеров этого процесса оказалась электроэнергетика. Среди причин этого процесса можно отметить следующие [1, 6]:

– при отсутствии роста потенциала производства электроэнергии и/или снижения прогнозируемых объемов электропотребления, а также улучшения механизмов управления электроэнергетикой, то регионы РФ могут периодически сталкиваться с дефицитом электроэнергии;

– российская электроэнергетика характеризуется низкой эффективностью и поэтому, если она не будет реформирована, то есть риск значительных затрат для всей экономики России;

– отсутствие должного государственного регулирования обусловило опасные тенденции развитии кризисной ситуации в электроэнергетике;

– не создана эффективная и независимая система государственного регулирования отрасли;

– отказ от приватизации контрольных пакетов акций генерирующих и сбытовых компаний, что не позволило привлечь частный капитал и новые производственные технологии;

– допущение неплатежей потребителей, сопровождающееся принятием административных мер по ограничению возможностей предприятий отрасли по отключению неплательщиков;

– перестройка энергетической отрасли может привести к уменьшению необходимых инвестиций в генерирующие мощности. По предварительным оценкам общий объем потребностей в инвестициях составит не менее 15–20 млрд. долл. (3, 4). Кроме того, потребуются инвестиции в реконструкцию и развитие электрических и тепловых сетей;

– для обеспечения экономической эффективности частных инвестиций, потребуется повышение тарифов, в 1,5–2,5 раза с периодом в три года.

Среди целей и задач, которые отражают роль государства в реформировании электроэнергетики, можно выделить:

– проведение перестройки энергетической отрасли для повышения эффективности ее работы

и привлечения необходимых капиталовложений. Необходимо разделение монопольных (высоковольтная и распределительная сеть и диспетчерское управление) и потенциально конкурентных видов деятельности (генерация энергии и ее сбыт);

– создание реальной конкуренции среди производителей и поставщиков электроэнергии для понижения цен на электроэнергию;

– государство сможет привлечь необходимые инвестиции только при наличии системы ценообразования, позволяющей инвесторам получать разумную норму прибыли [1]. Для достижения этой цели необходимо: рыночное формирование цен на услуги; создание рыночно ориентированной системы регулирования естественных монополий, если рыночное ценообразование является неприемлемым;

– формированию рыночного механизма ценообразования требуются реорганизации энергетики с созданием конкурентных генерирующих и сбытовых компаний и приватизация контрольного пакета в этих компаниях;

– создание надежной системы регулирования рынка энергии с учетом конкуренции.

Реструктуризация электроэнергетики должна рассматриваться в качестве комплексного процесса, который затрагивает работу всех ее подсистем, причем в условиях параллельно протекающих явлений дерегулирования, в результате чего возникают повышенные требования к глубине и системности процесса реструктуризации.

Следовательно, необходима разработка методологических основ для процессов реструктуризации электроэнергетики в контексте современной теории развития сложных хозяйственных систем. Реструктуризация рассматривается при этом в качестве инструмента для обеспечения стабильного развития электроэнергетики. Она осуществляется в экономическом пространстве, в котором происходит непрерывный процесс организационных и технологических преобразований. По своему характеру реструктуризация близка к непрерывным управленческим стратегическим инновациям.

Результаты исследований на основе модели олигополии показали, что фирмы на дерегулированных рынках не являются ценополучателями [2], а наоборот, они используют свою рыночную власть. В результате изучения разницы между ценой и издержками на производство электроэнергии для фирм на рынках Великобритании [3] и Калифорнии [4] удалось выяснить, что в отрасли с барьерами фирмы могут поддерживать цены на уровне выше равновесного.

Дерегулирование рынка электроэнергии во многих странах породило множество проблем, касающихся рыночной власти [5]. В США и Великобритании, даже в регионах с большим количеством независимых и принадлежащих местным властям генерирующих компаний, крупные энергопроизводители могут находить выгодным ограничение производства электроэнергии, в результате чего конкуренты работают на пределе мощности, а крупная компания использует свое доминирующее положение на сегменте оставшегося спроса.

Следует отметить, что архитектура рынка включает в себя перечень субрынков, их типов и взаимосвязей. В России предполагается существование нескольких субрынков: рынок «на сутки вперед», балансирующий рынок, вспомогательный рынок и форвардный рынок.

Электроэнергетический рынок обладает рядом специфических характеристик. Низкий спрос приведет к равновесным ценам, которые близки предельным издержкам, но увеличение спроса приведет к более высоким ценам [6].

В целом, стоимость электроэнергии, по мнению автора, определяется сочетанием рыночных факторов и государственной политикой:

– стоимость энергоресурсов (газ, нефть, уголь);

– спрос на электроэнергию со стороны промышленности и населения;

– состояние энергогенерирующих мощностей;

– энергоэффективность (эффективность использования энергогенерирующих мощностей);

– государственная тарифная политика.

Формирование стоимости в электроэнергетике происходит в последовательности, представленной на рис. 1.

По мнению автора, в связи с отсутствием методической базы анализа реформирования электроэнергетики как естественной монополии, целесообразно использовать систему национальных счетов (СНС) в качестве сбалансированной системы показателей. Эта система позволяет осуществить анализ и оценку макроэкономической сбалансированности и эффективности развития национального хозяйства, выявить влияние энергетического фактора на темпы социально-экономического развития страны и регионов.

По оценкам экспертов, энергоемкость ВВП в России в 2–3 раза выше, чем в экономически развитых странах [7]. Основные показатели работы электроэнергетики за 1996–2006 годы, позволяющие делать выводы о состоянии электроэнергетики и строить прогнозы, приведены в табл. 1.

Рис. 1. Цепочка создания стоимости в электроэнергетике

Таблица 1

Взаимосвязь показателей промышленного производства и электроэнергетики в 1996-2006 гг. [8]

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число предприятий	1130	1242	1250	1528	1431	1464	1701	1781	2378	2473	2489
Объём промышленной продукции, трлн. руб. (1998 г. - млрд. руб.)	191,0	239,0	246,0	270,0	375,1	520,0	700,7	886,2	1198	1700	1915
Численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	790	810	842	880	913	942	928	893	1256	1861	1759
Прибыль, млрд. руб. (1998 - млн. руб.)	26852	32086	20721	36347	35766	53001	56812	56368	47263	68026	69136
Уровень рентабельности, процентов	14,3	14,1	12,0	13,7	13,5	15,7	11,3	6,4	5,4	5,3	6,7
Производство электроэнергии, млрд. кВтч в том числе произведенная:	847	834	827	846	878	891	891	916	932	953	963
ТЭС	583	567	563	563	582	578	585	608	609	629	635
ГЭС	155	158	159	161	165	176	164	158	178	175	177
АЭС	109	109	105	122	131	137	142	150	145	149	151

По полученным оценкам, увеличение цены на энергоресурсы на 5% обуславливает мультипликативное удорожание энергетической составляющей конечного продукта в пределах 15-20%, а снижение цен на энергоресурсы на 1% способствует уменьшению затрат на транспорте на 0,2%, в сельском хозяйстве – на 0,5% и в металлургии – на 0,5%. Следовательно, можно утверждать о значимой роли электроэнергетики и всех преобразований в ней для экономики России в целом.

Основными причинами для реформирования электроэнергической отрасли в развитых странах являлись: отсутствие инвестиций, высокая степень износа оборудования, неэффективное управление отраслью и непрозрачность устанавливаемых тарифов на электроэнергию.

Для реформирования энергетики РФ целесообразно использовать успешный опыт реформирования электроэнергетики Чили, Великобритании, США. На основе опыта зарубежных стран можно выделить следующие приоритеты в целях и методах трансформации этой отрасли:

– повышение эффективности распределения производства и отказ от государственных субсидий обеспечивается установлением цен на уровне, покрывающем предельные издержки. Согласно условию Парето, если все отрасли промышленности устанавливают цены подобным образом, то при прочих равных условиях любое перераспределение производства между предприятиями приведет к ухудшению условий как минимум для одного потребителя [9];

– проблема установления тарифов ниже себестоимости, заключается в перекрестном субсидировании одних категорий потребителей другими. Часто промышленные предприятия платят больше полной стоимости, тогда как население пользуется льготами и отдельные категории потребителей могут платить величину меньше себестоимости[10]. Такая система приводит к искажению пропорций в потреблении электроэнергии между секторами экономики, поэтому многие программы реформ предусматривают ликвидацию подобных диспропорций.

В целом, самым опасным для экономики и населения последствием неправильного реформирования может стать как дисбаланс между отраслями экономики, так и проблемы в самой электроэнергетике, которые окажут мультипликативный эффект на другие отрасли экономики.

При проведении реформы в сфере электроэнергетики следует выделить основные риски и сформулировать рекомендации по их снижению. В частности, можно выделить две группы рисков: риски предприятий и риски, связанные с реформированием электроэнергетики, для населения:

Первая группа – риски предприятий. Это риск снижения доходов в результате выхода потребителей на оптовый рынок без коррекции тарифов, в том числе, с учетом перекрестного субсидирования;

Решением данной проблемы является система адресных субсидий для населения. Она предполагает, что население оплачивает электроэнергию по экономически обоснованным тарифам, а им из бюджета выплачиваются субсидии на компенсацию части тарифа на электроэнергию. Введение данной системы требует создания соответствующей инфраструктуры и включение необходимых источников финансирования в бюджет, а также согласование реформирования отраслей, связанных с электроэнергетикой.

Вторая группа – риски, связанные с реформированием электроэнергетики для населения. Это, прежде всего, удорожание электроэнергии. В настоящее время население расходует незначительную долю (в среднем по стране не более 1–2%) своих доходов на оплату электрической энергии.

В среднем по стране население расходует на оплату тепловой энергии несущественную долю доходов – не более 2–3%, хотя этот показатель характеризуется разбросом по регионам и группам населения. Возможность удорожания тепла для населения в ограниченной степени можно считать риском реформы в данной отрасли.

Предлагаемые действия по минимизации риска – это ограничение тарифов на тепловую энергию, возможность полной оплаты за установленную генерирующую мощность в регулируемом секторе оптового рынка электроэнергии для поставщиков электрической энергии, работа которых необходима для поддержания установленных технологических параметров функционирования ЕЭС России или для поддержания резервов мощности в ЕЭС России, поэтапность сокращения перекрестного субсидирования между электрической и тепловой энергией.

В заключение следует отметить, что устойчивое развитие предприятия энергетической отрасли в процессе реструктуризации с учетом управления его стоимостью определяется следующими факторами: участие в программах по стимулированию инновационных технологий; использование энергосберегающих технологий; устранение перекрестного субсидирования с учетом социального фактора; государственный мониторинг энергорынка; совместимость нормативов прибыли субъектов энергорынка; адаптация нормативно-законодательной базы к динамике рынка.

Таким образом, на основе проведенного анализа энергетического рынка выявлены особенности реструктуризации предприятий энергетической отрасли с учетом стратегии организационного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.**Захаров Ю.Ю.** Правовые аспекты реформирования электроэнергетики. М.: ИД "Арбитражная практика", 2005.

2. **Puller, Steven L.** "Pricing and Firm Conduct in California's Deregulated Electricity Market", POWER Working Paper PWP-080. University of California Energy Institute, January 2001.

3.Wolfram. Strategic Bidding in a Multiunit Auction: an Empirical Analysis of Bids to Supply Electricity in England and Wales. RAND Journal of Economics, 29 (1998): 703.

4. **Borenstein, Severin, James Bushnell, and Frank Wolak**. "Diagnosing Market Power in California's Deregulated Wholesale Electricity Market", POWER Working Paper PWP-064. University of California Energy Institute, Revised, August 2000.

5. **Wolak, F.A., Patrick, R.H.** "The Impact of Market Rules and Market Structure on the Price Determination Process in the England and Wales Electricity Market", POWER Working Paper PWP-047. University of California Energy Institute, April 97.

6. Государственное регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ/ под ред Редькина И.В.. Нестор Академик Паблишерз:, 2006.

7. Источник: International Energy Agency. World Energy Outlook. 2006.

8. **Аболмасов А. и Колодин Д.** Конкурентный рынок или создание монополий: структурные проблемы российского оптового рынка электроэнергии // ВШЭ. 2002.

9. **Сухарев С.** Стратегия эффективного развития. Экзамен, 2008.

10. **Хлебников В.В.** Рынок электроэнергии в России. М.: ВЛАДОС, 2005.

УДК 69:658.014

Новикова Г.Ю.

Оценка эффективности управления предприятиями регионального строительного комплекса

В условиях рыночной экономики основной задачей региональных органов управления при разработке стратегии и тактики развития региона становится создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных товарных рынков, основанных на учете как федерального хозяйственного права, так и всей совокупности региональных особенностей (демографических, социальных, экономических и экологических). Строительный комплекс является локомотивом, движущим экономику страны, и Волгоградского региона, в частности.

Основная задача регионального органа управления РСК в современных условиях – создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных строительных рынков, в том числе рынка недвижимости, основанных на учете как федерального хозяйственного права, так и всей совокупности региональных особенностей (демографических, социальных, экономических и экологических).

При управлении инвестиционно-строительным комплексом необходимо добиваться максимального соответствия объекта и субъекта управления и, как следствие, повышения эффективности строительного производства, увеличения ввода в эксплуатацию строительных объектов и мощностей, а следовательно, и улучшения социального положения населения. Эффективное управление потенциалом строительного комплекса региона возможно только при таком подходе к процессу его формирования и развития, который учитывал бы все влияющие на него факторы.

В Волгоградской области как типичном регионе юга России нарождающиеся стабилизационные тенденции пока не носят комплексного, системного характера, их устойчивость и необратимость во многом зависят от общей экономической ситуации, складывающейся в народном хозяйстве. Усиление сложности и нестабильности экономического пространства в современных условиях приводит к тому, что стандартные типы адаптационного поведения предприятий строительного комплекса и процессы управления изменениями становятся все менее эффективными. Последнее сопровождается потерей потенциала развития и функционирования предприятий. В связи с этим возникает потребность по-новому посмотреть на

проблему взаимодействия предприятий строительного комплекса и внешней среды – с позиций процессов адаптации и самоорганизации.

Роль государства в инвестиционно-строительной деятельности отошла на второй план. Если раньше государство успешно совмещало функции заказчика, инвестора, застройщика, а иногда и потребителя строительной продукции, теперь на передний план выходят интересы частных инвесторов. Отсутствие у строительных предприятий государственных заказов вынуждает их вести борьбу за потребителя. Для привлечения покупателя строительные предприятия вынуждены повышать качество продукции, но отсутствие господдержки привело к тому, что износ основных фондов большинства строительных предприятий составил от 50 до 70%. Отсутствие общего информационного поля приводит к тому, что строительные предприятия не могут найти "своего" инвестора. Региональные органы власти не в состоянии уделять внимание развитию строительной отрасли в нужном объеме.

Ключевую роль в процессе инвестиционно-строительной деятельности играет строительное предприятие, поскольку именно оно производит конечную продукцию [2]. В настоящее время большая часть строительных предприятий Волгоградской области обладает неплохим экономическим потенциалом. Устойчивость функционирования и развития строительного комплекса, как сложной хозяйственной системы всецело зависит от действия тех или иных факторов окружающей среды, на которые, в принципе, предприятия комплекса не оказывают прямого влияния [5]. Основными факторами являются региональная экономическая политика, инвестиционная привлекательность региона и входящих в ИСК отраслей, инновационный и кадровый потенциал комплекса, обеспеченность ресурсами, территориальное рассредоточение предприятий, мобильность, современные техника и технология, а также структура ИСК.

Влияние вышеуказанных факторов, а также соприкосновение интересов основных участников инвестиционно-строительного процесса обусловливают развитие ИСК по четырем основным вариантам [3].

Инвестиционно-отраслевой вариант. В основе развития комплекса лежит отраслевой аспект. Вариант характеризуется устойчивой взаимосвязью частного инвестора и предприятий комплекса, интересы которых выходят на первый план. Развитие происходит на уровне организационно-экономических переделов в горизонтальном направлении. Стремлению владельцев частного капитала вкладывать средства в строительное производство препятствует отсутствие в регионе эффективно действующего информационного поля, поддержки региональных органов власти. Это зачастую не позволяет инвестору эффективно взаимодействовать со строительным предприятием. Следствием становятся низкие объемы инвестиций и потребность в рациональных вариантах взаимодействия со структурами власти.

Территориально-отраслевой вариант. Стабилизация ситуации происходит за счет устойчивой взаимосвязи между территориальными структурами власти и предприятиями строительного комплекса. Развитие происходит сверху вниз. Приоритетным является повышение инвестиционного потенциала ИСК, а следовательно, и региона. Основная масса инвестиций проходит через органы власти, которые берут на себя функции их перераспределения, разрабатывая и реализуя инвестиционные программы и проекты. Отличается высокими объемами государственных инвестиций, но требует привлечения и частных инвесторов.

Инвестиционно-территориальный вариант характеризуется стабилизацией ситуации за счет устойчивой взаимосвязи между структурами власти и частными инвесторами (совместные фонды, агентства, ассоциации, союзы). Стремление органов власти повысить инвестиционную привлекательность региона встречает отклик у частных инвесторов, желающих с выгодой разместить средства. Эффективность взаимодействия достигается применением залогово-гарантийного механизма обеспечения прав инвесторов. Вариант отличается средними объемами инвестиций. Отсутствуют рациональные методы взаимодействия с предприятиями инвестиционно-строительного комплекса.

Каждый из вышеуказанных вариантов не учитывает интересы трех сторон инвестиционно-строительной деятельности, которые учтены в четвертом варианте – комбинированном.

Комбинированный вариант сочетает достоинства трех предыдущих вариантов и характеризуется высокой эффективностью инвестиционных проектов. Отличается высокими и средними объемами инвестиций, стабилизацией ситуации рациональным взаимодействием всех участников инвестиционно-строительного комплекса. Развитие идет по территориальному, инвестиционному и отраслевому направлениям. Управление комплексом осуществляется на трех уровнях,

представляющих собой иерархичную структуру системы управления.

"Управленческий уровень", в который входят комитеты, департаменты, центры развития, отвечает за территориальное развитие региона. "Корпоративный уровень" – средний уровень иерархии управления. В него входят ассоциации, фонды, союзы, корпорации, холдинги. Выполняет координационные, коммуникационные функции, обеспечивает движение денежных и информационных потоков. Поддерживает инвестиционную составляющую развития ИСК. "Уровень предприятия" представлен организациями ИСК, каждое из которых занято решением локальных задач, что в совокупности обеспечивает отраслевое направление развития комплекса.

Развитие ИСК по комбинированному варианту помимо экономического позволяет достичь ряд дополнительных эффектов, которые не обеспечивает ни один из предыдущих вариантов. Это в первую очередь высокий социальный эффект, заключающийся в оздоровлении территории, создании новых рабочих мест, обеспеченности населения жильем. Природоохранный эффект – следствие применения новой техники и технологии. Итог – повышение инвестиционной привлекательности региона.

Вовлечение большего числа участников в инвестиционно-строительную деятельность позволяет комплексу развиваться по принципу эмерджентности, а значит, обеспечить интегральный эффект. При этом следует использовать различные формы интеграции, что будет способствовать сокращению продолжительности инвестиционных процессов и повышению технического уровня строительства.

Целью создания интегрированных структур управления в региональном строительном комплексе является обеспечение относительно равных экономических условий участникам инвестиционно-строительного процесса и согласованного развития всех технологических звеньев производства строительного продукта [1].

Эффективность, получаемая ИСК, зависит от многих составляющих и описывается формулой:

$$Y = \sum f(A, X, P, R, V, I), Y \rightarrow \max, \quad (1)$$

где A – вариант развития комплекса; X – факторы воздействия на комплекс; P – потенциал комплекса; R – ресурсы, необходимые для осуществления инвестиционно-строительной деятельности; V – объем продукции, производимой ИСК; I – привлеченные инвестиции.

Комбинированный вариант развития комплекса предпочтителен, поскольку в нем достижение максимальной отдачи обусловлено формированием эффективной системы управления деятельностью и развитием участников инвестиционно-строительного процесса.

Эффективность функционирования строительного комплекса страны в значительной мере определяется развитием и рациональным размещением производственных сил в ее отдельных регионах. Нами выявлено, что сложившиеся региональные строительные комплексы представляют собой большей частью разрозненные строительные организации, характеризующиеся существенной вариабельностью численности работников и объемов выполняемых работ. Это является основной причиной недостаточной эффективности региональных строительных комплексов, препятствует их развитию.

В настоящее время не существует общепринятой методики оценки эффективности управления строительного предприятия. Существующие методы либо не дают конкретного численного значения, либо не принимают в расчет воздействие многочисленных факторов.

Нами выполнены исследования по разработке оценки эффективности управления организациями строительного комплекса региона.

Исходя из общих принципов системного анализа в управлении, для разработки оценки эффективности управления организациями строительного комплекса целесообразно использовать метод экспертных оценок [4]. Этот метод предполагает, что практический опыт и знания экспертов позволяют выполнить экспертизу сравниваемых альтернатив с целью определения полезности каждого исхода.

При оценке эффективности управления организациями строительного комплекса необходимо провести анализ рыночной ситуации, а именно:

– деятельности конкурентов (по каким качествам и ресурсам строительная организация их превосходит);

– собственного потенциала;

– конъюнктуры рынка (спрос и предложение на строительные услуги в данном сегменте рынка);

– макросреды: демографическое, экономическое, технико-технологическое, правовое, политическое окружение, экологическая среда.

Факторами, отражающими эффективность управления в рамках отдельно взятой организации являются:

1. Факторы, относящиеся к производственной сфере:

– **логистическое обеспечение деятельности** предприятия (X_1);

– **своевременное техническое перевооружение** предприятия (X_2);

– **эффективность использования основных** производственных фондов (X_3);

– **инновационная деятельность предприятия** (X_4);

– **внедрение современных компьютерных** технологий (X_5)

2. Факторы, относящиеся к обслуживающей сфере.

– **трудовой потенциал предприятия** (X_6);

– **маркетинговая активность предприятия** (X_7);

– **инвестиционная деятельность предприятия** (X_8);

3. Финансовые показатели.

– **абсолютная ликвидность** (X_9);

– **автономия строительного предприятия** (X_{10});

– **оборачиваемость активов** (X_{11});

– **рентабельность продукции** (X_{12}).

Чтобы оценить эффективность управления строительной организации по сравнению с другими организациями-конкурентами, необходимо определить группы участников торга, место организации на рынке по сравнению с организациями-конкурентами.

Относительная эффективность управления организации определяется путем сравнения по парам. Результаты сравнения однотипных данных представляют собой локальные показатели, которые имеют различную весомость относительно друг друга. В данном случае весомость определяет значимость того или иного показателя.

В каждом конкретном случае сравнение строительной организации сорганизацией-конкурентом может привести к трем следующим взаимоисключающим ситуациям:

– **все показатели показывают на ее превосходство** по отношению к организации-конкуренту;

– **некоторые показатели указывают на ее** превосходство, некоторые – на превосходство организации-конкурента;

– **все показатели указывают на превосходство** организации-конкурента.

Для разрешения этой неопределенности следует разделить все возможные показатели на более или менее значимые. На практике этот вопрос обычно решается неформализованными, главным образом экспертными методами. Экспертные оценки включают организацию проведения всех этапов экспертизы и применение количественных методов как при организации экспертизы, так и при оценке суждений экспертов и формальной групповой обработке этих суждений.

Плохо формализуемые проблемы можно разделить на две характерные группы. К первой следует отнести те из них о которых можно получить требуемый для оценки информационный материал. Главное для оценки по данной группе является подбор экспертов. Ко второй группе относятся проблемы, по которым нет возможности получить достаточный для оценки информационный материал. В этих случаях полученные мнения экспертов могут быть различны, что не всегда приводит к достоверной оценке.

Качество полученной информации при экспертизе в значительной мере зависит от квалификации экспертов. Их обычно оценивают по следующим характеристикам:

– **компетентность, отношение к порученному** делу, широта мышления;

– **конструктивность мышления, самокритичность**, широта ума.

Наиболее значимой характеристикой эксперта является компетентность, или степень квалификации. Компетентность можно оценить опытом работы в данной области, наличием или отсутствием ученой степени, занимаемой должностью и т.д.

Существует метод самооценки компетентности эксперта, который заключается в расчете коэффициента компетентности по формуле:

$$Кк = (Ки + Ка)/2, \qquad (2)$$

где Ки – коэффициент информированности по проблеме, получаемый на основе самооценки эксперта по десятибалльной шкале и умножения этой оценки на 0,1; Ка – коэффициент аргументации, получаемый путем самооценки эксперта по 10-балльной шкале и умножения этой оценки на 0,1.

Многообразие факторов, оказывающих влияние на деятельность строительного предприятия, вызывает необходимость определения наиболее значимых параметров, подлежащих учету при оценке эффективности управления.

В настоящее время не существует общепринятой методики оценки эффективности управления строительного предприятия. Существующие методы либо не дают конкретного численного значения, либо не принимают в расчет воздействие многочисленных факторов.

Так как эффективность управления строительным предприятием – это комплексная качественная характеристика его функционирования, то логично полагать, что для ее оценки требуется использовать показатель, который рассчитывался бы как интегральный, учитывающий весь комплекс факторов.

Изучение взаимосвязи между эффективностью управления строительной организацией и факторами, ее определяющими, будет заключаться в определении формы и количественной характеристики такой связи, а также степени тесноты (сопряженности) связи. Эти две основные задачи могут быть решены с помощью факторного анализа (табл. 1).

Произведем обработку данных, полученных в табл. 1.

В ходе анкетирования было получено m последовательностей, каждая из которых состоит из n упорядоченных рангов. В данном случае m = 10 – это количество экспертов, принявших участие в определении значимости факторов, n = 13 – количество групп показателей, принятых в качестве факторов эффективности управления строительной организации.

Определим приоритет факторов эффективности управления и общую меру согласованности между экспертами. Для упорядочения групп сопоставим сумму рангов по каждой отдельной группе (столбец ∑R в табл. 3). Группа показателей с наименьшей суммой рангов является наиболее значимой. По мере возрастания суммы оценок значимость факторов падает, что характеризует и уменьшение их влияния на эффективность управления.

Для оценки эффективности управления строительной организации значимость групп показателей должна удовлетворять следующим требованиям:

– более значимый критерий должен иметь наибольшую сумму;

– сумма коэффициентов значимости должна составлять 1.

Для удовлетворения данным требованиям ранги *Ri* были пересчитаны по формуле:

$$K_{зн} = \frac{\left(1 - R_i / \sum_i R_i\right)}{\sum_i \left(1 - R_i\right)}, \qquad (3)$$

где $K_{зн}$ – коэффициент значимости показателя.

Результаты расчета рангов в виде коэффициента значимости приведены в табл. 2.

Аналогичным образом коэффициент значимости рассчитывался для трех групп факторов эффективности управления строительной организации: производственной сферы, обслуживающей сферы и финансовых показателей.

Окончательный, интегральный коэффициент эффективности управления строительными организациями представляет сумму произведений показателей с учетом их значимости:

$$Y=0{,}082*X_1+0{,}13*X_2+0{,}073*X_3+0{,}065*X_4+0{,}071*X_5+0{,}063*X_6+ +0{,}109*X_7+0{,}083*X_8+0{,}115*X_9+0{,}038*X_{10}+0{,}053*X_{11}+0{,}118*X_{12} \quad (4)$$

К достоинствам разработанной методики оценки эффективности управления организациями регионального инвестиционно-строительного комплекса можно отнести следующее:

Таблица 1

Расчет факторов эффективности управления строительных организаций экспертным методом

Эксперты и показатели	Показатели производственной сферы					Показатели обслуживающей сферы			Финансовые показатели			
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}
Эксперт 1	4	3	8	12	5	11	6	7	10	2	9	1
Эксперт 2	6	7	3	9	5	8	4	11	10	1	12	2
Эксперт 3	10	2	4	8	7	3	5	6	12	11	9	1
Эксперт 4	2	1	6	10	4	9	8	7	12	3	11	5
Эксперт 5	9	3	7	12	10	11	1	2	8	5	4	6
Эксперт 6	5	4	9	1	6	12	7	8	11	3	10	2
Эксперт 7	8	2	9	11	10	12	3	1	7	4	6	5
Эксперт 8	3	1	2	8	4	6	11	5	10	7	12	9
Эксперт 9	7	5	9	3	10	8	1	2	12	4	11	6
Эксперт10	3	2	7	11	4	10	5	6	9	1	8	12

Таблица 2

Расчет факторов эффективности управления строительных организаций с учетом их значимости

Эксперты и показатели	Показатели производственной сферы					Показатели обслуживающей сферы			Финансовые показатели			
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}
∑R	57	30	64	85	65	90	51	55	49	101	92	41
Rj	-13	-40	-6	15	-5	20	-19	-15	-21	31	22	-29
$К_{зн}$	0,082	0,13	0,073	0,065	0,071	0,063	0,109	0,083	0,115	0,038	0,053	0,118
$К_{зн\ подгр}$	0,421					0,255			0,324			

– простота и легкость применения данной методики;

– возможность применения данной методики в любом регионе Российской Федерации;

– по желанию пользователя данной методики, факторы, определяющие эффективность управления строительной организации могут быть изменены или дополнены.

Поскольку развитие РСК – важное направление региональной инвестиционной стратегии, необходимо создать в составе органов власти структуру, занимающуюся координацией инвестиционно-строительной деятельности. В настоящее время существующая структура исполнительной ветви субъекта федерации не в состоянии самостоятельно эффективно заниматься проблемами инвестиционно-строительной деятельности и привлекает для этого сторонних экспертов, поэтому имеет смысл создание отдельной структуры, занимающейся вопросами эффективной организации инвестиционно-строительной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Асаул А.Н.** Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях [Электронный ресурс] // http:// www.aup.ru.

2. **Бабич Т.Н.** Планирование на предприятии / Т.Н. Бабич, Э.Н. Кузьбожев: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005. 336 с.

3. **Еремкин А.А.** Выбор вариантов развития предприятий строительного комплекса в условиях реализации инвестиционных программ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. Пенза, 2005.

4. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА М, 2004. 480 с.

5. Экономика строительства: Учебник / Под общей ред. И.С. Степанова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрайт-Издат, 2004. 620 с.

УДК 621.34:385.5

Жеребов Е.Д., Бабкин А.В.

Методика формирования производственной программы при стратегическом планировании развития промышленного предприятия

Произошедшие существенные изменения в экономике страны и отраслях промышленности, структурная перестройка системы управления промышленностью, создание предприятий новых организационно-правовых форм и существенное изменение условий и принципов их функционирования и финансирования, формирование конкурентной среды, а также ряд макроэкономических, нормативно-правовых, организационно-плановых и многих других факторов существенно сказались на функционировании как предприятий, так и системы заказов на продукцию, поставляемую для федеральных государственных нужд.

Обострение конкурентной борьбы обусловило необходимость разработки современными предприятиями стратегии своего развития. Значение стратегического поведения, позволяющего предприятию выживать в конкурентной борьбе в долго-

срочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия. Все предприятия в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел предприятия, но и вырабатывать стратегию долгосрочного поведения, которая позволяла бы им следить за изменениями, происходящими в их окружении.

Степень актуальности стратегического планирования в современной России можно косвенно оценить по уровню спроса российских компаний на соответствующие консалтинговые услуги. Результаты анализа, проведенного в 19-ти отраслях экономики России, включая машиностроение и металлообработку, нефтяную и нефтегазовую промышленность, фармацевтику, строительство, сельское хозяйство, связь, банки и другие, показывают, что стратегическое планирование сегодня является уже весьма актуальной проблемой российского бизнеса (3–5 и др.).

При поставке продукции для государственных нужд основными участниками процесса формирования стратегического плана развития предприятия и его стратегической целевой производственной программы выступают: Заказчик новой техники, в качестве которого могут выступать различные органы государственного управления; предприятие, которое осуществляет разработку и/или производство новой техники (Исполнитель заказа); организационно-техническая система, которая является потребителем техники, создаваемой по заказам Заказчика. Таким образом, заказчик является связующим звеном между предприятием-исполнителем заказа и его потребителем (организационно-технической системой). Предприятие, формируя производственную программу, с одной стороны ориентируется на заказчика, который осуществляет задание требований, выделение материальных ресурсов, финансирование деятельности и т.д., а с другой стороны должно учитывать состояние, технологии и процесс функционирования потребителя продукции – организационно-технической системы.

С учетом изложенного автором сформулирована сущность задачи и разработана методика формирования производственной программы в системе стратегического планирования предприятия.

Общие положения и структура методики

Методика предназначена для разработки научно обоснованных рекомендаций по формированию производственной программы в системе стратегического планирования предприятия с целью обеспечения поставки заказчику новой техники, а также формирования на ее основе – фрагмента раздела программы Государственного заказа по новой технике. Областью применения данной методики являются исследования по формированию документов программного планирования, осуществляемые предприятиями, органами заказчика и научно-исследовательскими организациями и учреждениями. Методика разработана на основе комплексного использования методов технико-экономического анализа, теории принятия решений, теории исследования операций, методов математического программирования, квалиметрии, экспертных и статистических методов.

Методика направлена на решение следующих основных научных и практических задач:

1) оптимизация годового объема поставок новой техники;

2) оптимизация объема поставок продукции по годам планового периода;

3) обоснование ценовой политики предприятия на плановом периоде;

4) прогнозирование возможностей предприятий-поставщиков на плановом периоде;

5) формирование проекта плана производства новой техники;

6) разработка рекомендаций по формированию фрагмента раздела производственной программы, Программы развития и Государственного заказа по новой технике.

С использованием методики могут быть получены следующие основные результаты:

– совокупность научно обоснованных основных параметров проекта плана производства и поставок продукции;

– информация предприятию и заказчику в виде величины дополнительных ассигнований с учетом финансовых рисков;

– рекомендации по формированию производственной программы и фрагмента плана поставок Государственного заказа по новой технике.

Как показали исследования, использование разработанной методики позволит разработать научно обоснованные рекомендации предприятию и заказчику по: номенклатуре и количеству новой техники различных наименований, которую необходимо поставить на плановом периоде; формированию политики цен на продукцию, поставляемую предприятиями промышленности. Таким образом, применение данной методики при программном планировании создания и развития новой техники позволит повысить научную обоснованность

принимаемых предприятием и заказчиком решений по формированию плана производства и поставок, а также проекта раздела Программы развития и Государственного заказа по новой технике в условиях имеющихся ограниченных ассигнований.

В ходе разработки методики показано, что для решения задачи формирования производственной программы в системе стратегического планирования предприятия необходимо последовательно решить три взаимоувязанных задачи:

1) задача обоснования процедуры решения задачи и комплекса моделей для формирования производственной программы по годам планового периода;

2) задача разработки методики формирования производственной программы;

3) задача по разработке фрагмента проекта целевой программы производства новой техники практических рекомендаций по ее реализации.

Структура разработанной методики отражает совокупность логически взаимосвязанных этапов, отражающих сущность исследуемых в работе проблем. Основными из них являются:

1. Общая постановка задачи на исследование.

2. Формирование массивов исходных данных.

3. Разработка обобщенной процедуры решения задачи.

4. Определение коэффициентов предпочтительности (важности) образцов новой техники.

5. Обоснование метода решения задачи формирования производственной программы.

6. Разработка модели оптимизации годового объема производства продукции.

7. Решение задачи оптимизации объема поставок новой техники.

8. Прогнозирование производственных возможностей предприятий-поставщиков техники связи.

9. Разработка математической модели поставок продукции по годам планового периода.

10. Решение задачи оптимизации объема поставок продукции по годам планового периода.

11. Обоснование ценовой политики заказчика.

12. Разработка рекомендаций по формированию производственной программы и проекта плана поставок раздела Программы развития и фрагмента Государственного заказа по новой технике.

13. Разработка предложений по совершенствованию механизма и структуры системы заказов.

Таким образом, основным результатом, получаемым с использованием разработанной методики, является совокупность основных параметров обоснованной производственной программы, а основным практическим результатом – разрабатываемые на ее основе рекомендации по формированию программных документов – проекта плана поставок раздела Программы развития и Государственного заказа новой техники, а также предложения по совершенствованию механизма и системы заказов при долгосрочном планировании.

Окончательное решение по формированию производственной программы и плана поставок производится с участием ЛПР посредством коррекции исходных данных и итерационного прохождения соответствующих этапов методики. Это позволяет уточнять при необходимости его основные параметры и учитывать при принятии решения опыт руководителя. При формировании окончательного варианта производственной программы и плана поставок допускается обоснованное отклонение его параметров от рассчитанных значений. Однако в этом случае требуется тщательный анализ и оценка влияния изменения этих параметров на обоснованный с помощью настоящей методики вариант производственной программы.

Таким образом, применение разработанной методики позволяет предприятию сформировать научно обоснованный, учитывающий имеющиеся объективные ограничения и современные экономические условия проект производственной программы и плана поставок и на их основе – раздел Программы развития и Государственного заказа по новой технике.

Последовательность разработки методики формирования производственной программы

В соответствии со структурой методики формирования программы производства основной задачей, требующей решения, является задача оптимизации объема поставок по годам планового периода. С этой целью разработана процедура определения оптимального объема производства продукции по годам планового периода. В качестве примера при разработке методики автором было предложено использовать средства связи и телекоммуникации, как наиболее динамично развивающиеся на рынке за последние 10–15 лет.

Согласно данной процедуре для решения задачи оптимизации объема производства по годам планового периода вначале необходимо сформировать массив исходных данных, который включает в себя:

– количественные значения объема поставок техники связи (ТС) по каждой группе однородных образцов (ГОО) N_{ji}, получаемые из решения задачи оптимизации объема поставок комплексов, средств связи;

– ассигнования, требуемые для закупки ТС рассматриваемой ГОО на весь плановый период, определяемые выражением (1)

$$\sum_{j=1}^{m} C_{0ji} \cdot N_{ji} = C_{ГООi}^{T}, \qquad (1)$$

где C_{0ji} – стоимость j-го изделия i-ой ГОО; N_{ji} – количество j-х изделий i-ой ГОО, которые должны быть поставлены на плановом периоде; $C_{ГООi}^{T}$ – ассигнования, выделенные на закупку изделий i-ой ГОО.

Далее в соответствии с разработанной процедурой определяются параметры экстремальных политик поставок ТС по каждой ГОО последовательно в каждый год планового периода и в целом за весь плановый период, т.е. решается задача поиска верхнего предела экстремальной политики, соответствующего **MQ-политике, и нижнего** предела, соответствующего **MN-политике**.

Целевая функция формируется и имеет вид

$$Q = \frac{1}{N_{\Sigma}} \sum_{t=1}^{T} \sum_{j=1}^{m} Q_j x_{jt} \to \max(x_{jt}), \qquad (2)$$

где Q_j – обобщенный показатель качества изделия j-го типа, определяемый комплексным методом; N_{Σ} – требуемое количество изделий рассматриваемой ГОО; x_{jt} – количество изделий j-го типа, поставляемых в t-й год.

Система ограничений в соответствии имеет вид

$$\sum_{j=1}^{m} C_{0j} x_{jt} \le C_t; \ \left(t = \overline{1,T}\right), \qquad (3)$$

$$\sum_{j=1}^{m} C_{0j} x_{jt} \le C_{\Sigma} - C_{t-1}; \qquad (4)$$

$$\sum_{j=1}^{m} x_{jt} \le N_{\Sigma} - S_{t-1}; \qquad (5)$$

$$\sum_{j=1}^{m} x_{jt} = N_t; \qquad (6)$$

$$x_{jt} \le \mu_{jt}, \ \left(j = \overline{1,m}\right), \qquad (7)$$

где C_t – объем ассигнований, выделенных в t-й год планового периода; C_{Σ} – суммарные ассигнования, выделенные на поставку изделий данной ГОО; C_{t-1} – ассигнования, затраченные на поставку изделий за (t–1) лет; C_{0j} – затраты на производство образца j-го типа (поколения); N_t – количество изделий, поставляемых в t-й год; N_{jt} – количество изделий j-го типа, поставляемых в t-й год планового периода, при реализации экстремальных политик поставок; S_{t-1} – количество изделий, поставленных за (t–1) лет; μ_{jt} – возможности предприятия по производству образцов j-го типа в t-й год.

При этом для нахождения верхнего предела, соответствующей **MQ-политике, используются** ограничения вида (4)–(7). Для нахождения нижнего предела политики поставок, соответствующей **MN-политике, используются ограничения вида** (3)–(4), (7).

В результате решения задачи (3)–(7) определяются количество изделий $x_{j_t}^{MN}$ и $x_{j_t}^{MQ}$, поставляемых в каждый год планового периода при реализации **MN- и MQ-политик поставок.**

Далее в соответствии с процедурой определяется оптимальная политика поставок в каждый год планового периода

$$Q_t(x) = \frac{1}{N_t} \sum_{j=1}^{m} (Q_j \cdot x_j) \to \max \qquad (8)$$

при ограничениях:

$$\sum_{j=1}^{m} C_{0j} \cdot x_j = \frac{C_{ГОО}^{T}}{T}; \qquad (9)$$

$$\sum_{j=1}^{m} C_{0j} x_j \le C_{\Sigma} - C_{t-1}; \qquad (10)$$

$$\sum_{j=1}^{m} x_j = N_t; \qquad (11)$$

$$x_p \le N_{p\Sigma} - S_{pt-1}; \qquad (12)$$

$$x_s \le N_{s\Sigma} - S_{st-1}; \qquad (13)$$

$$N_p^{MQ}{}_t \le x_p \le N_p^{MN}{}_t; \qquad (14)$$

$$N_s^{MN}{}_t \le x_s \le N_s^{MQ}{}_t; \qquad (15)$$

$$p < s;\ p, s \in \{m\},$$

где $C_{ГОО}^{T}$ – ассигнования, выделенные на поставку ТС ГОО на плановом периоде (исходные данные); **T – длительность планового периода;** N_t – количество изделий, поставляемых в t-й год; $N_{p\Sigma}$, $N_{s\Sigma}$ – общее количество изделий p-, s-го типа, которое требуется поставить за T лет; S_{pt-1}, S_{st-1} – общее количество изделий **p-, s-го типа, поставленных за (t–1) лет планового периода;** $N_p^{MN}{}_t$; $N_p^{MN}{}_t$;

$N_s^{MQ}{}_t$; $N_s^{MQ}{}_t$ – количество изделий **p-, s-типа,** поставляемых в *t*-й год при реализации **MN-, MQ-**политик. Параметры экстремальных политик находятся путем решения задачи (4)–(7); x_p, x_s – количество изделий *p*-, **s-го типа, поставляемых в** *t*-й год.

В (5) обосновано применение процедуры симплекс-метода для решения задач (4)–(7) и (8)–(15).

Затем находится оптимальная политика изделий по каждой ГОО за весь плановый период, находящаяся в пределах экстремальных, путем решения прямой задачи динамического программирования с учетом результатов, полученных на предыдущих шагах (в предыдущие годы планового периода). При этом рекуррентные соотношения имеют вид

$$Q_t(x) = Q_t(x_t) + Q_{t-1}(x - x_t) \to \max_{t \in T}, \quad (16)$$

$$N_{\min t} \le x_t \le N_{\max t}, \quad (17)$$

$$S_{t\min} \le x \le S_{t\max}, \quad (18)$$

$$0 \le t \le T, \quad (19)$$

где x – количество изделий, поставленных за весь плановый период; x_t – количество изделий, поставленных в *t*-й год планового периода; $Q_t(x_t)$ – индекс качества объема поставки, достигнутый в *t*-й год; $Q_{t\text{-}1}(x - x_t)$ – индекс качества объема поставки, достигнутый за (t–1) лет планового периода.

Полученные в ходе решения задачи оптимизации объема поставок КСС по годам планового периода значения x_t определяют количество изделий по каждой группе однородных образцов – $N_{ij\,t}$, которые необходимо ежегодно поставлять, для удовлетворения потребностей в ТС, полученных из решения задачи оптимизации объема поставок комплексов и средств связи (1)–(8).

При определении параметров экстремальных политик поставок в качества одного из ограничений решаемой задачи, а именно ограничения (3.7), выступают возможности предприятия по производству образцов *j*-го поколения в *t*-й год планового периода – μ_{jt}.

Для этого необходимо оценить результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия-поставщика, а затем спрогнозировать его возможности по выпуску требуемого количества ТС на плановом периоде.

Следующий этап методики заключается в прогнозировании производственных возможностей предприятий-поставщиков, выбранных для включения в проект плана поставок комплексов и средств связи.

В ходе исследований было установлено, что процесс освоения для всех типов производства с различными темпами роста объемов выпуска ТС может быть описан с помощью моделей на основе логистических функций. Разработанные модели позволяют осуществить прогнозирование объемов производства изделий рассматриваемых ГОО ТС в различных условиях их производства и используются для решения задачи формирования плана производства комплексов и средств связи по годам планового периода.

Далее в соответствии с методикой формирования плана поставок КСС следующей задачей, требующей решения, является задача обоснования ценовой политики предприятия и заказчика.

Ее решение заключается в том, чтобы на основе анализа экономических последствий для заказчика и предприятия-поставщика требований к стоимости обосновать взаимовыгодную, устраивающую обе стороны цену.

Таким образом, разработанный в методике комплекс экономико-математических моделей и рекомендаций по их использованию позволяют (с учетом решения задачи оптимизации объема поставок комплексов и средств связи на предыдущем этапе) обосновать рациональные объемы производства комплексов и средств связи по годам планового периода. В целом на этой основе разрабатываются научно обоснованные рекомендации по формированию проекта плана поставок КСС для государственного заказа.

В основу исследований положена методология программного долгосрочного планирования формирования плановых документов на предприятии, а также практика работы заказывающих органов, планирующих органов, управлений по формированию планов производства и поставок техники связи, целевых программ развития систем связи, государственного заказа и программы развития.

В соответствии с задачей исследования получены следующие основные научные и практические результаты:

1. Методика формирования производственной программы в системе стратегического планирования предприятия, включающая процедуру и комплекс экономико-математических моделей для формирования целевой программы производства новой техники.

2. Проект программы производства новой техники при поставке государственному заказчику средств связи и рекомендации по ее реализации.

Практическая значимость полученных результатом заключается в том, что разработанные

модели и методика позволяют повысить эффективность управленческих решений по обоснованию развития предприятия за счет совершенствования научно-методического обеспечения процесса формирования программ создания новой техники в системе стратегического планирования. Практическая реализация полученных результатов, как показали исследования, обеспечивает сокращение выделяемых ассигнований на 2,6 % или повышение интегрального показателя качества заказа на 3–4 % применительно к технике радиосвязи.

Выполненные исследования доведены до решения комплекса частных задач, разработки конкретных процедур и их программной реализации, а также практических рекомендаций и предложений.

Таким образом, проведенные исследования показали, что разработанные модели и методика отличаются гибкостью и универсальностью. Они апробированы при обосновании решений по формированию проекта раздела Государственной программы развития техники связи на 2010–2015 гг., а также при формировании целевых программ предприятия, государственного заказа по технике радиосвязи на 2006, 2007, 2008 годы, что отражает их практическую значимость для решения вопросов формирования промышленной политики на макро-, мезо- и микроэкономическом уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Стиглиц Дж. Ю.** Экономика государственного сектора. М. 1997.

2. **Комков Н.И.** Модели программно-целевого управления. М.: Наука, 1981.

3. **Поспелов Г.С.** Программно-целевое планирование в народном хозяйстве. М.: ВЦ АН СССР, 1979.

4. **Червинский Р.А.** Методы синтеза систем в целевых программах. М: Наука, 1987. 224 с.

5. **Кинг У., Клиланд Д.** Стратегическое планирование и хозяйственная политика. М.: Прогресс, 1982.

6. **Лившиц В.Н.** Оптимизация при перспективном планировании и проектировании. М: Экономика 1984. С. 265.

7. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э.А. М.: Ассоциация “ТАНДЕМ”. Издательство ЭКМОС, 2001. 237 с.

8. **Акофф И.** Стратегическое управление. М.: Мир, 1991. 378 с.

9. **Томсон А., Стрикланд Д.** Стратегический менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2005. 319 с.

УДК 338.436.33; 502.52

Журавель В.Ф.

Управление инновационными технологическими процессами в региональных эколого-экономических системах (на примере Ставропольского края)

В современных условиях хозяйствования существенно возрастает роль инновационной деятельности, в основе которой лежат нововведения и инновационный процесс, предопределяющие превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощенный в новых технологиях и усовершенствованных организационно-производственных системах. Связано это с обострившимися экологическими проблемами в сельскохозяйственном производстве, где разрушению и деградации подвергается важнейший фактор производства – земля. Главные причины такого состояния кроются в неадаптивности существующей системы земледелия к особенностям рельефа и сложившемуся агробиоценозу, в незавершенности системы защиты от водной и ветровой эрозии почв.

В качестве альтернативы административно-территориальным системам производства предлагаются качественно новые системы регионального землепользования, так называемые ландшафтные или адаптивно-ландшафтные системы земледелия [6]. Важнейшими технологическими элементами этих систем земледелия являются:

– адаптированное к местным условиям ландшафта и дифференцированное по территории хозяйства агроэкологическое регламентирование агротехногенных нагрузок на почвенный покров;

– адаптивный подбор культур, сортов и севооборотов, технологий возделывания культур с учетом агроэкологических особенностей земель;

– рациональные, с точки зрения экологии и экономики землепользования, биологизации земледелия и гибкие агротехнологии;

– защита почв от ветровой и водной эрозии;

– консервация и мелиорация деградированных земель, повышение устойчивости и продуктивности проблемных агроландшафтов.

Перевод современного земледелия в Ставропольском крае на адаптивно-ландшафтную основу закреплен постановлением государственной Думы Ставропольского края “О порядке использования земельных ресурсов Ставропольского края на агроландшафтной основе” № 637-39 от 26.06.97 г. [1].

Ландшафтные провинции и ландшафты Ставропольского края показаны на рис. 1.

Из рисунка видно, что в зависимости от размеров административно-хозяйственных единиц и поставленных целей адаптации того или иного звена хозяйственной деятельности, а также структуры угодий и посевных площадей, зональных систем земледелия, севооборотов, технологий, систем удобрений объектом анализа и дифференциации использования агроландшафтов могут выступать природно-территориальные комплексы различных рангов. Причем наибольшей эффективности можно достичь в том случае, если научно обоснованные рекомендации и проектные решения будут осуществляться на микроуровне, т.е. на уровне фаций, а у землевладельцев и землепользователей будут решения в виде проектов землеустройства на агроландшафтной основе, привязанные непосредственно к конкретным полям севооборота, с разработкой необходимых мелиоративных, культуртехнических и других природоохранных мероприятий. Это позволит, преодолев экологические ограничения на сельскохозяйственное производство, организовать в проблемных агроландшафтах эффективную хозяйственную деятельность с использованием машинных комплексов.

Однако в настоящее время большинство экологических оценок направлено на описание состояние окружающей среды в какой-то определенной точке в определенный момент и не отображает взаимосвязи, динамики природных и экономических процессов. В связи с этим возникает проблема не только техническая – как получить такое количество первичного материала, но и методологическая – каким образом его систе-

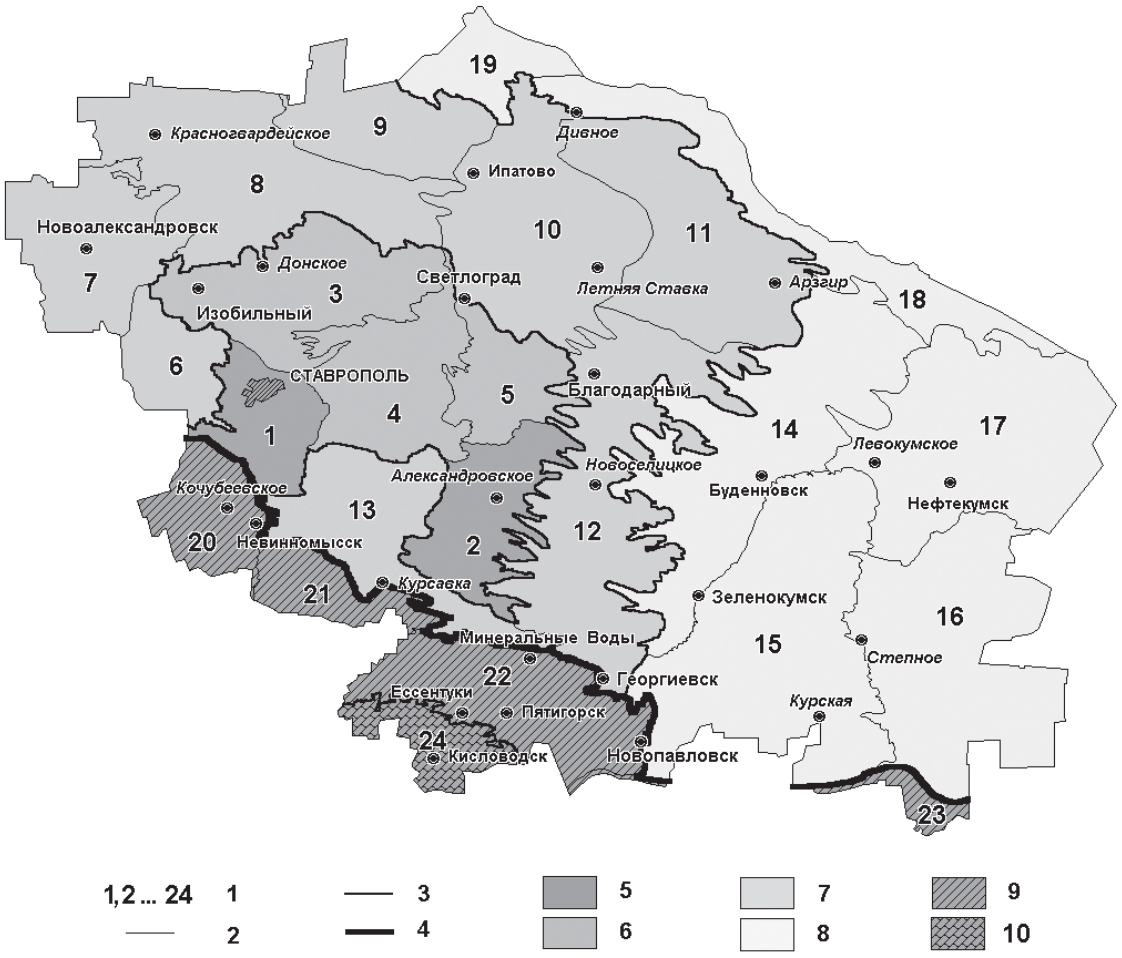


Рис. 1. Ландшафты Ставропольского края [6]
1 – номера ландшафтов; 2 – границы ландшафтов; 3 – границы ландшафтных провинций; 4 – границы физико-географических стран. Ландшафтные провинции: 5 – лесостепная провинция, ландшафты типичных лесостепей; 6 – лесостепная провинция, ландшафты байрачных лесостепей; 7 – степных ландшафтов; 8 – полупустынных ландшафтов; 9 – предгорных степных и лесостепных ландшафтов; 10 – среднегорных ландшафтов лесостепей и остепненных лугов

матизировать и использовать при проектировании и организации управления производственными процессами в рамках адаптивно-ландшафтной системы землепользования.

Для решения возникших системных вопросов нами предлагается воспользоваться методологией системного подхода и рассмотреть, прежде всего, само понятие “система”.

Еще в древние времена Аристотель утверждал, что система – это элементы (части, компоненты) a_i и связи (отношения) r_j между ними. Позднее Л. фон Берталанфи определял систему как комплекс взаимодействующих компонентов или как совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой [2].

Используя теорию множественных представлений, это определение можно записать в следующем виде:

$$S_{def} \equiv < A, R >, \text{ где } A = \{a_i\}, R = \{r_j\},$$
$$S_{def} \equiv < \{a_i\}, \{r_j\} >,$$
$$a_i \in A \quad r_j \in R$$
$$S_{def} \equiv < \{a_i\} \ \& \ \{r_j\} >,$$
$$a_i \in A \quad \boldsymbol{r}_j \in \boldsymbol{R}.$$

В первых двух формулах приведены различные способы задания множеств, причем взаимоотношения между множествами элементов и связей не учитываются. В третьей – отражен тот факт, что система это не простая совокупность элементов и связей того или иного вида, а включает только те элементы и связи, которые находятся в области их пересечения друг с другом.

В середине XX века в определениях системы появляется понятие “цель” в виде системообразующего критерия, функции [3]. Символически эту группу определений можно представить в следующем виде:

$$S_{def} \equiv < A, R, Z >,$$

где Z – цель, совокупность или структура целей.

В настоящее время, по определению В.Н. Сагатовского, “система” представляет собой конечное множество функциональных элементов и соотношений между ними, выделенное из среды в соответствии с определенной целью и в рамках определенного интервала:

$$S_{def} \equiv < A, R, Z, SR, \Delta T >,$$

где SR – среда; ΔT – интервал времени.

В последнее время некоторые исследователи в определение “система” включают, наряду с элементами, связями и целями, наблюдателя N, т.е. лицо, представляющее объект при исследовании или принятии решений в виде социально-экономической системы:

$$S_{def} \equiv < A, R, Z, N >.$$

В связи с этим В.Н. Попов предлагает рассматривать систему как “…способ решения проблем, представляющий собой выделенную исследователем закономерно обусловленную совокупность функционально взаимодействующих элементов, принципов и отношений” [4].

Взгляд на определение системы как на средство ее исследования позволяет нам осознать целесообразность адаптивно-ландшафтной системы землепользования, в которой объект не может просто расчленяться на отдельные элементы, а должен быть представленным как совокупность укрупненных компонент, принципиально необходимых для её существования и функционирования в следующем виде:

$$S_{def} \equiv < Z, STR, TECH, COND >,$$

где $Z = \{z\}$ – совокупность или структура целей; $STR = \{STR_{пр}, STR_{орг} ...\}$ – совокупность структур, реализующих цели: $STR_{пр}$ – производственная, $STR_{орг}$ – организационная и т.п.; $TECH = \{meth, means, alg...\}$ – совокупность технологий: методы, средства, алгоритмы и т.п., реализующих систему; $COND = \{\varphi_{ex}\ \varphi_{in}\}$ – условия существования системы, т.е. факторы, влияющие на ее создание и функционирование: φ_{ex} – внешние, φ_{in} – внутренние.

Самый элементарный уровень описания такой системы – это представление ее в виде элементов множества, например, совокупности каких-либо объектов или из подсистем различного уровня (рис. 2).

Как видим, каждая подсистема может выступать как самостоятельная и также состоять из подсистем и элементов, имеющих свою совокупность свойств. Вместе с тем все эти подсистемы должны представлять собой упорядоченный комплекс, т.е. обладать целостностью и определенным образом взаимодействовать и быть взаимосвязанными между собой. Причем, совокупность свойств системы не может быть просто суммой всех свойств ее подсистем и элементов. Это нечто большее, чем сумма эффектов этих же элементов, действующих независимо, поскольку за счет взаимодействия и

Рис. 2. Принципиальная структурная схема адаптивно-ландшафтной системы производства

реализации взаимосвязей элементов системы в ходе функционирования она приобретает дополнительные синергетические свойства.

Поскольку для адаптивно-ландшафтной системы производства существенными являются факторы экологии, которые взаимодействуют с внешними и внутренними процессами системы, определяют стратегию ее развития, то ее нельзя рассматривать как просто организационно-технологическую систему, адаптированную к рельефу территории, она является эколого-экономической системой определенного уровня, например ландшафта, региона, и должна включать обеспечивающие, основные процессы или бизнес-процессы, направленные на производство сельскохозяйственной продукции. Поэтому вместо определения “адаптивно-ландшафтная система землепользования” нами в дальнейшем будет использоваться термин “эколого-экономическая система сельскохозяйственного производства”, как наиболее точно отображающий сущность новых методов хозяйствования и отвечающий принципам устойчивого развития.

В настоящее время известно несколько определений бизнес-процесса. Бизнес-процесс – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая “входы” и “выходы”, представляющая ценность для клиента (ИСО 9000: 2000). Еще одно определение бизнес-процесса дает Т. Давенпорт. Бизнес-процесс – это специфически упорядоченная совокупность работ, заданий во времени и пространстве с указанием начала, конца и точным определением “входов” и “выходов” [5].

Назначение каждого бизнес-процесса состоит в том, чтобы предложить “клиенту” товар, услугу или продукцию, удовлетворяющую его по стоимости, качеству и уровню сервиса, т.е. получить результат. В данном случае термин “клиент” следует понимать в широком смысле. Это может быть как действительный клиент, так и процесс, протекающий во внешнем окружении системы. Бизнес-процессы составляют основу эколого-экономической системы и должны представлять подсистему верхнего уровня (рис. 3) .

К составляющим бизнес-процесса эколого-экономической системы должны быть отнесены:

– подсистема “Бизнес-процесс (БПр) верхнего уровня”, например, подсистема производства зерна пшеницы, которая может включать: процесс 1– исследование и проектирование системы севооборотов; процесс 2 – исследование и проектирование системы обработки почв; процесс 3 – исследование и проектирование системы удобрений и т.д.;

– БПр – компонента или совокупность элементарных бизнес-процессов, например технологических процессов обработки почв. Компонента 2.1 – приемы основной обработки почвы, компонента 2.2 – приемы почвозащитной обработки, компонента 2.3 – приемы предпосевной обработки почв;

– БПр – элемент системы или неделимый, например, технологическая операция 2.2.1 – вертикальное мульчирование почвы.

Количество уровней декомпозиции процессов определяется задачами системы и не должно быть слишком большим – не более четырех–пяти уровней.

При организации бизнес-процессов в рамках эколого-экономической системы производства должны быть все составляющие: “вход” бизнес-процесса (это ресурс, необходимый для выполнения бизнес-процесса), “выход” бизнес-процесса

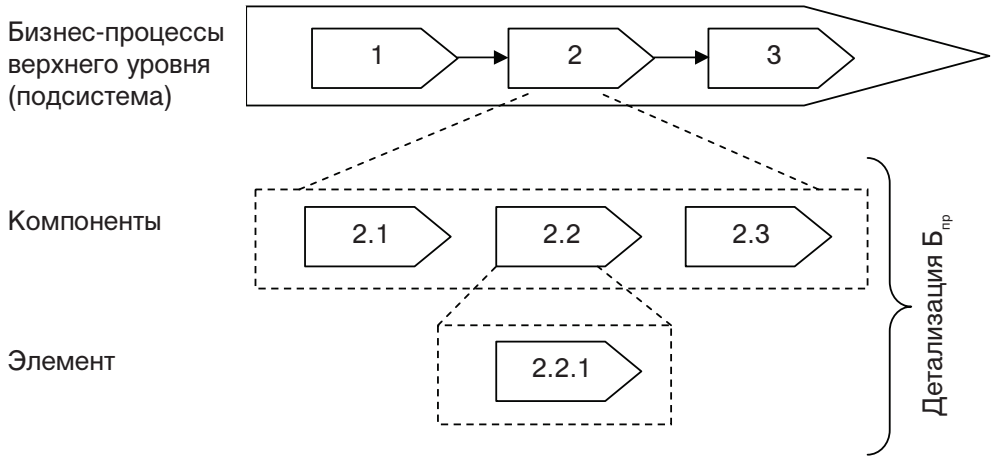


Рис. 3. Декомпозиция одной из подсистем эколого-экономической системы на составляющие ее компоненты и элементы

(это результат выполнения бизнес-процесса), технология, персонал, оборудование или машины, контрольно-измерительное и испытательное оборудование, нормативная документация, основные и вспомогательные материалы, производственная среда, программное обеспечение, информация.

Бизнес-процессы невозможны без реализации хотя бы одного или нескольких технологических процессов. В соответствии с ГОСТ 3.1109 – 82 технологический процесс – это часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) по определению состояния предметов труда. В рамках эколого-экономической системы основополагающим предметом труда является земля. В процессе ее механической обработки изменяются размеры, форма, взаимное расположение и форма почвенных агрегатов, что оказывает влияние на водно-физические, химические и биологические показатели обрабатываемого слоя, в конечном итоге – на изменение естественного плодородия почвы.

Для организации технологического процесса составляется схема или технологическая карта, в которой описывают все технологические операции обработки почвы или возделывания культуры, а также качественно-количественные показатели, применяемые машины и оборудование, включая транспортное. Расчленение технологического процесса на операции позволяет проанализировать особенности формирования затрат труда и возможные варианты их экономии. Одновременно с анализом должен осуществляться синтез процессов, начиная с простого совершенствования и соединения их на элементарном уровне, заканчивая разработкой научно обоснованных инновационных бизнес-процессов. Такое соединение различных процессов в единое целое, выполняемое в рамках эколого-экономической системы, позволит получить синергетический эффект – скачок результата. Он окажется достаточным для внедрения новой эколого-экономической системы, если разработка технологических процессов будет отвечать требованиям пятого технологического уклада, т.е. это должны быть принципиально новые интеллектуальные, энерго- и ресурсосберегающие технологические процессы, основанные на использовании информационных технологий и не разрушающие природную среду. Они станут успешными, если будут проходить в управляемых условиях, а для этого необходимо структурирование и моделирование данных о технологических объектах, обеспечение эффективного управления и обмена данными, создание и сопровождение документации для поддержания жизненного цикла технологического объекта.

Поскольку резко возрастает круг вопросов, входящих в сферу деятельности аппарата управления экономическими объектами, то необходимо решение задач управления в эколого-экономической системе организовывать на качественно новом уровне, например с использованием автоматизированных систем, базирующихся на информационных технологиях и ориентированных на поддержку всего комплекса операций управлений и процедуры принятия решений.

В основу разработки такой системы должен быть положен системный подход, предусматривающий обязательное наличие трех составляющих: управляющей подсистемы (субъект управления), управляемой подсистемы (объект управления) и внешней среды (рис. 4).

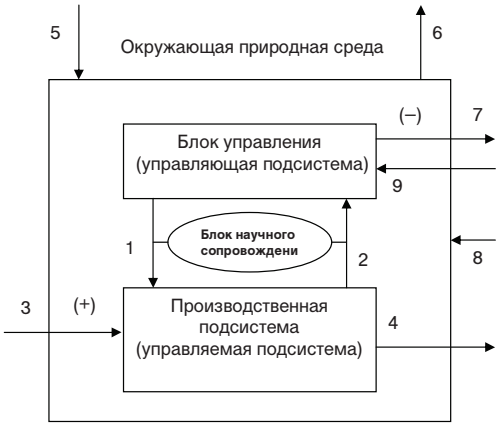


Рис. 4. Простейшая модель эколого-экономической системы

1 – управляющее воздействие и информация; 2 – информация о состоянии управляемой подсистемы; 3 – ресурсы на входе системы; 4 – выход системы (продукция, услуги и др.); 5 – внешние задающие воздействие; 6 – исходящая информация в системы более высокого уровня; 7 – исходящая информация и документация во внешнюю среду; 8 – воздействие внешней среды; 9 – информация о внешней среде

Из представленной модели видно, что производство составляет основу эколого-экономической системы и воздействует на природную среду. Эти воздействия (3) могут проявляться в извлечении природных ресурсов, размещении производственных отходов и т.п. В свою очередь, природная среда также может влиять на производство (8) за счет снижения производительности ресурсов, изменения сроков использования основных фондов, потерь чистой продукции и др. Подобные воздействия так или иначе вызовут дисбаланс и приведут к разрушению не только производственную подсистему, но и всю эколого-экономическую систему сельскохозяйственного производства. Чтобы этого не произошло, производственная система должна быть адаптивной к изменениям внешней среды, т.е. необходимы компенсационные ответы со стороны управляемой подсистемы по отношению к управляющей через канал обратной связи. Поскольку природные системы не располагают достаточным запасом информации, чтобы компенсировать влияние на них производства, такое регулирование должно осуществляться человеком. Для этого в эколого-экономической системе должен присутствовать особый блок управления – блок научного сопровождения. Он будет: воспринимать информацию от окружающей природной среды о происходящих в ней изменениях; анализировать и диагностировать проблемную ситуацию; выявлять и структурировать приоритетные проблемы; определять правовые, ресурсные, организационные ограничения и допустимую степень риска; формировать, обосновывать, оценивать разные варианты управленческого решения и передавать его управляющей системе.

Таким образом, использование системно-целевого подхода позволило предложить эффективные организационно-экономические принципы управления инновационными технологическими процессами в адаптивно-ландшафтной системе производства, создать необходимые предпосылки для разработки автоматизированных систем процесса принятия решения при управлении сельскохозяйственным производством на принципах устойчивого развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О сохранении почв и земель, предотвращении их деградации [Текст] / Закон Ставропольского края от 7 апреля 1995 года № 4-ХЗ.

2. **Берталанфи Л. фон.** Общая теория систем: критический обзор / Исследования по общей теории систем [Текст] / Л. фон Берталанфи. М.: Прогресс, 1969. С. 23–82.

3. **Волкова В.Н.** Теория систем [Текст]. Учеб. пособие / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. М.: Высш. шк., 2006. 511 с.: ил.

4. **Попов В.Н.** Целеориентированное управление в АПК: теория и практика [Текст] / В.Н. Попов. Ставрополь: Изд-во СГУ, 1998. 196 с.

5. **Учитель Ю.Г.** Разработка управленческих решений [Текст]: учебник для вузов / Ю.Г. Учитель, А.И. Терновой, К.И. Терновой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 383 с.

6. **Шальнев В.А.** Ландшафтно-экологическое районирование в вопросы эрозии и дефляции почв в пределах Ставропольского края // Актуальные вопросы экологии и охраны природы Ставропольского края [Текст] / В.А. Шальнев, О.Н. Василенко. Ставрополь: СГПИ, 1991. 242 с.

УДК 330.101.541.

Богатова Е.В.

Роль денежного рынка в развитии инноваций реального сектора экономики

Влиянию финансового рынка на реальный сектор экономики посвящено множество работ как теоретического так и прикладного характера. При этом предпочтение отдается изучению функций фондового рынка по обеспечению ликвидности индивидуальных инвестиций и его роли в увеличении неустойчивости/устойчивости макроэкономической системы, обусловленной механизмом его взаимодействия с реальным сектором экономики. Неустойчивость заключается

в том что “Расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома” [2, 259]. Интерес к вопросам функционирования денежного рынка возникает периодически в связи с рассмотрением мер денежно-кредитной политики государства по преодолению кризисных ситуаций. Если в относительно устойчивые периоды развития в качестве значимого элемента инновационной среды рассматривается по-преимуществу фондовый рынок как институт, позволяющий осуществлять долгосрочные инвестиции в реальный сектор экономики, то в кризисных ситуациях денежный рынок становится главным объектом внимания и государственного регулирования с целью спасения всей финансовой системы как института, способствующего инвестициям в реальный сектор экономики.

Фондовый рынок (в силу хорошо изученных и описанных особенностей его формирования и функционирования) близорук к инновациям. Кроме того, инновационные проекты на первоначальной стадии нуждаются именно в деньгах, привлечь которые они не могут с фондового рынка не только по причине близорукости последнего, но и в большинстве случаев в силу своего институционального положения (некорпорированный сектор экономики с ограниченными финансовыми возможностями). Денежный рынок более оперативен по сравнению с процедурой заимствований на фондовом рынке, доступной как правило крупным компаниям. Представляется, что роль денежного рынка в качестве пускового механизма реализации инновационных проектов заслуживает пристального внимания. Проблема заключается в том, что эндогенные и экзогенные факторы развития денежного рынка имеют слабую инновационную направленность, в то время как сам денежный рынок является важнейшим фактором развития инновационного процесса.

Денежный рынок является частью финансового рынка, “правила игры” на котором задает фондовый рынок. В условиях кредитной экономики формирование значительных относительных сумм долга, накопленных при финансировании фондового рынка, делает малодоступными кредиты на денежном рынке и усиливает зависимость инвестиций от банковского кредита. В банковской сфере это проявляется в виде сокращения (нехватки) ликвидности. При этом “проблема нехватки ликвидности” часто по существу носит надуманный характер и всячески преувеличивается банковским сообществом в целях увеличения маржи и возможного получения ренты в процессе реализации мер государственной поддержки. (В России превышение процентов за кредит над депозитными ставками отличается от аналогичных показателей большинства стран в разы).

Таким образом, эффективность и сама возможность осуществления инвестиций за счет средств, привлеченных с денежного рынка, ставится в зависимость от фондового рынка, который “иногда способствует инвестициям, но иногда чрезвычайно увеличивает неустойчивость системы” [2, 253].

Принято считать, что денежный рынок регулируется государством, хотя инструменты, степень этого воздействия и способность государства решать задачи регулирования денежной массы оцениваются различным образом.

Денежный рынок в большей мере является экзогенным фактором развития финансовой системы, потому что государство регулирует (а при дополнительной эмиссии осуществляет) предложение денег (формирует M_2 и обязательные резервы). Исторически и логически денежный рынок является первичным элементом финансовой системы. Фондовый рынок в этом смысле вторичен. Парадокс заключается в том, что по мере развития финансовой системы денежный рынок, который всегда находится под сильным воздействием государства, все в большей мере начинает выполнять функцию поддержания на плаву фондового рынка и, более того, эта функция в качестве экзогенно заданной становится доминирующей и практически единственно значимой из числа прочих, имманентно присущих денежному рынку, поскольку все остальные функции представляются зависимыми от параметров финансовой системы в целом, определяемых фондовым рынком. В этой связи можно отметить, что денежный рынок, в той степени, в какой он регулируется государством, становится инструментом обслуживания потребностей фондового рынка, а не потребностей реальной экономики, что особенно ярко проявляется при финансовых кризисах. Возможности денежного рынка по предоставлению инвестиционных ресурсов реальному сектору экономики подавляются фондовым рынком (на макроэкономическом уровне) и в период его процветания (отток денег на фондовый рынок и повышение процентной ставки). На микроэкономическом уровне возможность переоценки фондовым рынком капитализации компании (в сторону занижения) и ухудшение в этой связи условий заимствования на денежном рынке затрудняет реализацию ранее начатых ин-

вестиционных проектов. Успешно реализуются только независимые от внешнего кредитования проекты. Таким образом, не ситуация в реальном секторе экономики, а параметры фондового рынка и осуществляемой в его поддержку денежной политики определяют доступность инвестиционных ресурсов и эффективность инвестиционных проектов. Эффективность инвестиционной (инновационной) деятельности в этих условиях напрямую и в наибольшей степени зависит от параметров денежной политики, что находит также дополнительно обоснование в том, что способы распределения финансовых ресурсов определяются исходя из предельной эффективности денежных остатков, детерминированных денежной базой (с учетом денежных рисков).

Параметры денежной политики в краткосрочном периоде задаются учетной ставкой, нормой обязательных резервов, операциями на открытом рынке, политикой валютного курса. При этом не существует теоретических доказательств того, что в паре “денежная масса – учетная ставка” управляющей переменной является процентная ставка. Управление предложением денег через процентную ставку конструктивно только для финансовых систем, в которых центральный банк активно кредитует коммерческие банки (США). Денежное регулирование в странах ЕС резко ограничивает возможности (и размер) кредитования коммерческих банков центральным. Полученные от центрального банка деньги не могут быть выданы в кредит, что гасит эффект кредитно-депозитной мультипликации. Попытки финансовой стабилизации с помощью процентных ставок в Аргентине и Бразилии в 90-е годы потерпели неудачу. Сопоставление кредитных и депозитных ставок с изменением денежной массы по ряду стран (в т.ч. США) подтверждает, что однозначной зависимости между ними нет [4,32]. Представляется, что и в теоретическом и практическом плане именно денежная эмиссия играет роль эффективного регулятора денежной системы.

Денежная эмиссия в рыночной экономике базируется на определенных обязательствах (кредитная эмиссия, в отличие от ничем не обеспеченной эмиссии). Эмиссия может осуществляться под учитываемые долговые обязательства фирм и банков (в объемах и видах, регулируемых законодательством), под официальные валютные резервы, под государственные обязательства. Первый вид эмиссии требует жестких ограничительных мер, ввиду большого инфляционного потенциала, усиливающегося на развитых финансовых рынках. Эти меры трудно реализовать на практике из-за склонности институтов к девиантному поведению. Следует отметить, что, например, Банком Англии этот вид эмиссии не осуществляется. Эмиссия под государственные обязательства инфляционно опасна в связи с применяемыми механизмами рефинансирования государственного долга и возможной последующей необеспеченной эмиссией для его покрытия, а также в связи с техническими особенностями взаимоотношений между центральным и коммерческими банками (например, в ситуации, когда суммы, полученные коммерческими банками от продажи центральным банком государственных ценных бумаг увеличивают их резервы в центральном банке, что при неизменном нормативе обязательных резервов мультипликативно увеличивает денежную массу (США)). Эмиссия под обеспечение официальными международными резервами тесно связана с состоянием платежного баланса и политикой валютного курса, поэтому в чистом виде она практически не прослеживается [1, 9].

Разнообразие форм взаимодействия центрального банка с коммерческими банками (их институциональные характеристики и технические особенности их взаимодействия) не дают возможности сделать однозначный вывод о преимуществах одной из форм эмиссии. Эффективность эмиссии определяется механизмом ее осуществления. Под эффективностью следует понимать сбалансированность денежной массы (спроса и предложения) не только в целом, но и по отдельным секторам экономики. В плановой экономике эмиссия без покрытия (и под государственный долг) представляла собой техническую операцию балансировки плановых заданий и цен. Это был прозрачный инструмент подгонки денежной массы к потребностям обращения. В децентрализованной экономике сбалансированность денежной массы оценивается путем структурного анализа ее компонентов (агрегатов), количество и “наполняемость” которых определяется исходя из особенностей национальных финансовых систем. Во всех экономиках выделяется агрегат повышенной ликвидности (M_1) (предложение денег) как та сумма, на которую оперативно должны быть предоставлены товары и услуги. Динамика спроса на деньги определяется доходами в реальном секторе экономики, доходностью финансовых активов, депозитно-кредитной политикой банков, а также формируется потребностью в осуществлении дополнительных инвестиций и инноваций. Эта потребность (спрос на деньги) выходит за

рамки текущего финансового оборота и может быть удовлетворен только за счет увеличения денежной массы. Кредитование под учет векселей инноваторам как правило недоступно (и на макроэкономическом уровне увеличивает инфляционный потенциал кредитной эмиссии в связи с девиантным поведением институтов). Государственный долг как инструмент финансирования инновационных проектов может оказаться лучше, если будут реализованы предпосылки к большей "прозрачности" этой процедуры и с технической стороны инструменты займа не будут создавать мультипликативный эффект. Но проблема заключается в том, что объектом государственного регулирования денежной массы (в том числе и при осуществлении государственных заимствований) является по необходимости денежный агрегат, в наименьшей степени подверженный краткосрочной экономической конъюнктуре и стабильно выполняющий функции обращения и платежа (M_1,M_2), в то время как спрос на деньги динамичен. Таким образом, относительно низкая эластичность предложения денег при относительно высокой эластичности спроса на них делает инструменты макроэкономического регулирования денежного рынка в целом малопригодными для улучшения доступа инноваторов на денежный рынок. Увеличение эластичности предложения денег (M_1,M_2) до уровня эластичности спроса на них сделало бы невозможной осуществление центральным банком сколько-нибудь осмысленной макроэкономической денежно-кредитной политики.

В современных развитых экономических системах преобладает краткосрочное финансирование долгосрочных проектов с последующим фундированием. Такая ситуация сложилась для смягчения проблемы неопределенности. В условиях неопределенности деньги по Кейнсу представляют "... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты [цит. по 3,62] При этом сама денежная экономика понимается как "экономика, основанная на системе форвардных контрактов" [Carvalho F.J.C. цит. по 3,62]. Главная функция государства – принуждение к выполнению контрактных обязательств. Если деньги не могут использоваться для урегулирования контрактных обязательств, то увеличение степени неопределенности будущего приводит к крайне нежелательным макроэкономическим последствиям.

Необходимость в долгосрочных контрактах и деньгах как способе их урегулирования отпадает при отсутствии частной собственности на производственные активы длительного пользования и прибыли в качестве единственного стимула и координатора финансово-хозяйственной деятельности. Сложность и растянутость во времени производственного (особенно научно-производственного, инновационного) процесса, неопределенность его результатов и частная собственность на производственные активы длительного пользования (средства производства) являются необходимыми и достаточными условиями "контрактной" экономики.

Спрос на деньги зависит от предпочтения ликвидности, определяемого многими факторами. Поэтому предпочтения крайне нестабильны и подвержены резким колебаниям. В этих условиях практика краткосрочного финансирования (поскольку оно осуществляется при неэластичном предложении денег) создает новые финансовые инструменты (предложение денег подстраивается под спрос). То есть денежная масса начинает формироваться эндогенно. Эндогенная денежная масса не подпадает под регулирующие воздействия инструментов кредитно-денежной политики (это не M_1 (или M_2) и не обязательные резервы). Эндогенное предложение денег ограничивается краткосрочными займами. Краткосрочные активы неограниченны, и на них можно профинансировать любое количество проектов. Межбанковское кредитование является мощным фактором эндогенизации денежной массы. Неэффективность кредитно-денежной политики в отношении эндогенных денег имеет положительные стороны – эндогенно финансируемые проекты легче справляются с возможными деструктивными импульсами монетарной макроэкономической политики.

Значительное количество каналов эндогенизации денежной массы [5] способствует большей чувствительности денежной массы к спросу на деньги. "Спрос на деньги всегда и необходимо равен предложению денег**"** [Moore B.J., цит. по 5,50]. Эндогенные деньги реагируют только на изменение спроса на деньги.

Современные центральные банки вынуждены поддерживать функционирование всей денежной системы для ликвидации и предупреждения финансовых кризисов. В этом смысле можно говорить об эндогенизации всей денежной системы.

Неотъемлемым свойством эндогенных денег (представленных в виде различных денежныхсурогатов) является их инвестиционный характер.

В инновационной экономике значительную роль играют специфические активы. Специфичность активов заключается в том, что они представляют ценность для ограниченного (не-

большого) числа рыночных агентов. Спрос и предложение на эти активы ограничены, поэтому ценообразование носит субъективный характер. Основополагающим условием сделки по поводу специфических активов является возможность длительного сотрудничества после заключения сделки (в противном случае сделка вообще лишена смысла и может принести потери заключившим ее агентам вследствие неопределенности результатов в инновационном секторе, нессиметричности информации и оппортунистического поведения). Поэтому сделки по поводу специфических активов сопряжены с большими трансакционными издержками по предотвращению этих потерь. Для минимизации этих потерь при заключении подобных сделок возникают институты.

Произвольное ценообразование на специфические активы усиливает нециклические (хаотические) колебания спроса на деньги и поэтому является важной предпосылкой эндогенизации денежной массы. Денежные субституты позволяют банкам сокращать норму обязательных резервов и тем самым создавать избыточные резервы в нужном объеме вне зависимости от регулирующего воздействия нормы обязательных резервов. Соответственно мультипликативный эффект как фактор изменения предложения денег утрачивает свою конструктивность, поскольку проявляет себя только при стабильном спросе на деньги и экзогенно формируемой денежной массе. Представляется, что именно избыточные резервы, динамика которых определяется финансовыми инновациями по удовлетворению спроса на деньги, в большей степени, чем какие-либо другие факторы, определяют динамику денежной массы. Таким образом, сделки по поводу специфических активов могут осуществляться вне зависимости от экзогенно заданных параметров денежной системы и, более того, они становятся фактором, регулирующим состояние денежной системы. Это важно отметить в связи с тем, что специфическая составляющая является доминирующей в реальных инвестициях [6, 218].

Специфичность активов не является чертой, характерной исключительно для инновационного сектора. Специфичность активов может являться следствием их местоположения, взаимозависимости контрагентов, ограниченности доступа (монополизма). Сделки по поводу таких активов носят рентоориентированный характер, направлены на установление рыночной власти и формируют олигархический (семейно-клановый) капитализм, основанный на доминировании и инфляции, обусловленной конфликтами. [3, 65]. Таким образом снижается неопределенность и достигается "дурная" стабильность) [6, 225]. Спрос на деньги, возникающий в связи с заключением подобных сделок всегда удовлетворяется путем использования денежных суррогатов, о чем свидетельствует история немонетарной инфляции в России.

Таким образом, в современных финансовых системах в связи с эндогенизацией денежной массы всегда существует возможность удовлетворения возросшего спроса на деньги путем использования денежных суррогатов. Денежные суррогаты широко использовались в России в процессе группообразования ("группы интересов" по Olson M.) и передела собственности. Государство, как институт, гарантирующий выполнение контрактов, дало возможность получать ренту прежде всего в финансовом секторе экономики, где наблюдался всплеск финансовых инноваций, направленных на обеспечение деньгами коммерческих банков. Другой способ получения ренты (помимо указанного выше – заключение контрактов между бизнесом и государством с целью использования последнего для установления рыночной власти) – инновационный (создание новшеств в реальном секторе экономики) (по Buchanan J. M). В инновационной сфере наше государство не связало себя никакими контрактными обязательствами, снимающими неопределенность в этом секторе экономики, вследствие чего эндогенные деньги в инновационном секторе экономики не были созданы при широком их распространении в других отраслях, получающих вполне определенный (относительно результатов научной деятельности) результат в неотдаленной (ближайшей, если сравнивать с инновационным процессом) перспективе и не нуждающихся поэтому в особых дополнительных государственных гарантиях.

Государство в качестве института поддержания контрактных отношений не может быть противопоставлено рынку в вопросе регулирования инновационной сферы. В денежной экономике контракты – грамматика, а деньги – язык [Carvalho F.J.C., цит.по 3, 62]. Поэтому неспособность или нежелание государства выполнять функцию защиты контрактов в инновационной сфере можно определить как его институциональную неадекватность [3, 62], ведущую к разрушению денежного рынка. Неадекватность проявляется в преимущественном заключении контрактов между бизнесом и государством по поводу присвоения ренты, являющейся результатом перераспределения, а не создания нового богатства, вследствие чего

получение ренты от инноваций в реальном секторе экономики становится непривлекательным для "групп интересов", получающих ренту путем заключения "перераспределительных" контрактов с государством.

Таким образом, можно констатировать, что денежный рынок (нехватка денег) объективно не может служить препятствием для развития инновационного сектора экономики. Он располагает достаточным арсеналом средств для удовлетворения спроса на деньги. Препятствием развитию инноваций в реальном секторе экономики является не ограниченное предложение денег на цели инновационного развития, а отсутствие "групп интересов", предъявляющих этот спрос.

Денежная масса (предложение денег) не является неким императивом, не связанным в выполнением своих функций с потребностями реальной экономики. Эндогенное удовлетворение спроса на деньги в инновационном секторе экономики является непротиворечивым механизмом финансирования инновационной деятельности, значимость которого усиливается специфичностью функционирующих в этом секторе активов. Денежный рынок имеет теоретически неограниченный потенциал для продвижения инноваций в реальном секторе экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.**Евстегнеев В.**Денежная эмиссия и переходная экономика. Вопросы экономики.1997. № 2, с. 4–20.

2.**Кейнс Дж.М.** Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эконов. 1993.

3.**Розмаинский И.В.**Денежная экономика как основной "предметный мир" посткейнсианской теории. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5, № 3, с. 58–68.

4. **Сенчагов В.** Денежная масса и факторы ее формирования. Вопросы экономики. 1997. № 2, с. 21–40.

5. **Скоробогатов А.С.** Теория эндогенной денежной массы: спрос на деньги, финансовые инновации и деловой цикл. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7, № 1, с. 43–50.

6. Постсоветский институционализм. Власть и бизнес // Под ред. Нуреева Р.М. Ростов-на-Дону 2006.

УДК 330.1:541

Глазкова И.Ю., Койчуева Д.А., Лепшокова Р.Р.

Методика оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий

Современное инвестирование в аграрном секторе осуществляется в сложных экономических условиях. Острый дефицит финансовых ресурсов, дисбаланс ценовых соотношений на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, слабая материально-техническая база, низкий платежеспособный спрос населения приводит не только к уменьшению капитальных вложений, но и к изменению в производстве основного капитала, способствующего к деградации отраслей сельского хозяйства.

В связи со сложившейся ситуацией особую актуальность приобрели вопросы оживления инвестиционного климата в сельском хозяйстве, так как без их решения невозможно преодоление сложившихся кризисных явлений в отрасли и обеспечение финансовой стабильности путем подъема и расширения действующего производства на уровне конкретного региона.

Одна из серьезных проблем сельскохозяйственного производства, как и всей экономики, – резкое снижение объема инвестиций. Низкая рентабельность отраслей АПК в целом, закредитованность и постоянный недостаток собственных оборотных средств, а также отсутствие ликвидного залогового имущества делают его отрасли неперспективными для капитальных вложений. Наряду с этим следует отметить, что необходимость инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе вытекает из самой ее сущности. Без инвестиций невозможно ни создание АПК, ни его текущая деятельность, ни дальнейшее развитие. Это и предопределяет насущную необходимость инвестиционной деятельности АПК в процессе его функционирования. Именно инвестиционная деятельность отдельных предприятий агропромышленного комплекса предполагает экономический

рост страны в целом, обеспечивает более высокий уровень благосостояния населения.

Для оживления инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий и создания благоприятного инвестиционного климата в республике авторы предлагают методику оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий, согласно которой определение ее показателей осуществляется в два этапа. Первый этап – расчет интегрального показателя по каждому сельскохозяйственному предприятию в отдельности на основании финансовой и бухгалтерской отчетности. Второй этап – определение оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия путем корректировки интегрального показателя, рассчитанного на первом этапе, с учетом привлекательности на региональном уровне, влияния результатов финансово-хозяйственной деятельности и рисков деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Расчеты рекомендуется проводить с использованием ППП MS Excel.

Рассчитанная на первом этапе интегральная оценка дает возможность объединить в одном множество показателей, различных по названиям, единицам измерения, весомости и другим характерным факторам. Это упрощает процедуру оценки конкретного инвестиционного предложения. Для решения указанных выше задач и для достижения максимально объективной оценки рекомендуется использовать следующую последовательность вычисления интегрального показателя (рис. 1):

– тщательный отбор важнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия;

– анализ данных, отобранных для определения интегрального показателя с точки зрения их дублирования. Предлагается использовать больше относительных показателей, характеристика которых должна объективно оценить состояние дел по отдельным группам показателей и, в конечном итоге, обобщить оценку субъекта хозяйствования;

– расчет показателей по бухгалтерской и финансовой отчетности сельскохозяйственных предприятий, то есть по открытой информации;

– сопоставление данных за одинаковый отчетный период.

Оценку инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия авторы предлагают определять по формуле:

$$E = I \text{ x } K_{1\ ij} \text{ x } K_{2\ ij} \text{ x } K_3 \text{ x } K_4,$$

где I – интегральный показатель; $K_{1\ ij}$ – соответствующий коэффициент, согласно матрице привлекательности на региональном уровне; K_{2ij} – корригирующий коэффициент оценки управления; K_3 – влияние внешних рисков; K_4 – влияние внутренних рисков.

Анализ действующих методик проведения финансового анализа с учетом Положений (стан-

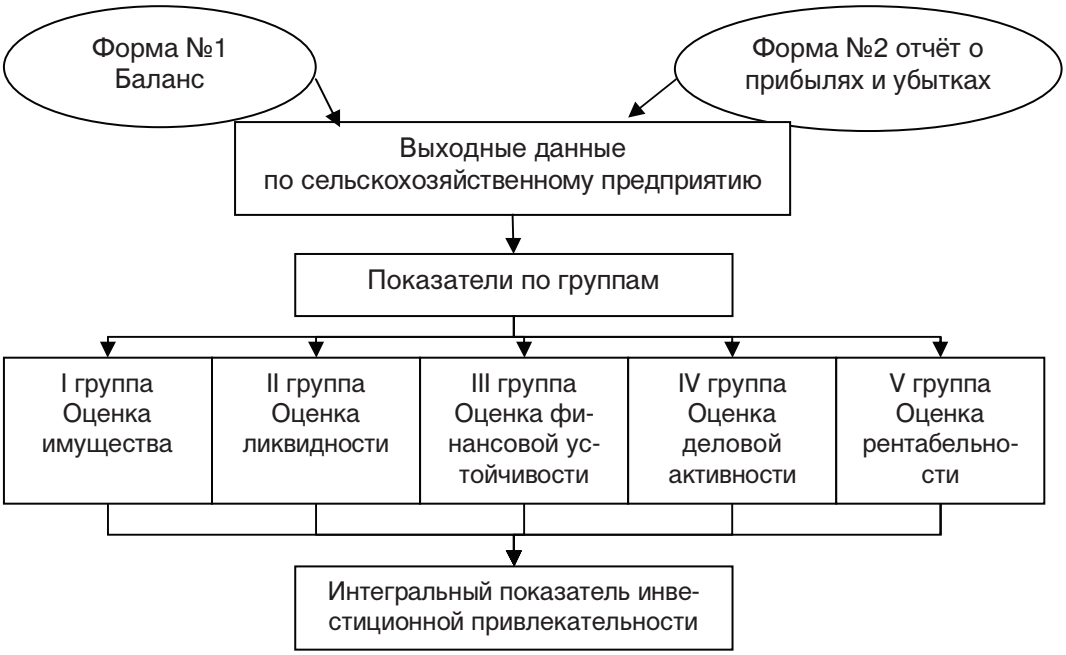


Рис. 1. Схема расчета интегрального показателя

дартов) бухгалтерской и финансовой отчетности дает основание считать целесообразным формирование пяти групп показателей для определения интегрального показателя.

Первая группа – оценка имущественного положения, которая позволяет выяснить источник формирования имущества и оценить, как оно используется.

Вторая группа – показатели ликвидности и платежеспособности, свидетельствующие о возможности сельскохозяйственного предприятия своевременно и в полной мере производить расчеты по своим обязательствам.

Третья группа – показатели финансовой устойчивости, позволяющие определить финансовый запас прочности сельскохозяйственного предприятия, стабильность его деятельности с позиций долгосрочной перспективы.

Четвертая группа – деловая активность сельскохозяйственного предприятия, проявляющаяся в динамике его развития, успешном достижении избранных целей, расширении рынков сбыта.

Пятая группа – показатели рентабельности, характеризующие экономическую эффективность финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Каждая из этих групп оценивает соответствующую сторону финансово-хозяйственной деятельности субъекта, но не учитывает важности, приоритетности, весомости показателей. Полученные в результате такой оценки массивы значений фактически не дают возможности сделать окончательный вывод, так как:

- каждый показатель, кроме его значения в цифровом выражении, имеет еще и значение весомости, которое в традиционной форме представления материала отсутствует;

– для определения соотношения весомости разных показателей инвестору необходимо данные соотношения зафиксировать и произвести соответствующие расчеты;

– выявление степени весомости показателя, в целом, довольно сложный процесс, поэтому для его выполнения привлекаются специально подготовленные эксперты.

Расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия рекомендуется проводить в такой последовательности:

1. Введение исходных данных по сельскохозяйственному предприятию. Они вносятся в электронные таблицы, выполненные в виде форм бухгалтерской и финансовой отчетности: форма № 1 (Баланс предприятия) и форма № 2 (Отчет о финансовых результатах).

2. Расчет показателей по группам. Выполняется в электронной таблице па основании исходных данных.

3. Расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности.

Он производится по формуле:

$$I = \sum_{j=1}^{n} \prod_{i=1}^{n} d_i \times \frac{| X_{ij} - X_{i\max(\min)} |}{X_{i\max} - X_{i\min}},$$

где: X_{ij} – значение i-го показателя; d_i – уровень значимости i-го показателя; n – количество показателей; $X_{i\,min}$ – минимальное значение i-го показателя (при минимизации); $X_{i\,max}$ – максимальное значение i-го показателя (при максимизации).

Уровень значимости рассчитывается по формуле:

$$d_i = \frac{R_i}{n},$$

где: R_i – ранг i-го показателя.

Для определения значимости отдельных показателей и их групп используется один из методов экспертных оценок – метод ранговой корреляции. Эксперты на основании анкеты распределяют показатели по рангам (от 1 до n) по степени убывания приоритетности и важности. Необходимым условием экспертной оценки является наличие согласованного мнения экспертов. Применяемый коэффициент согласованности может изменяться от 0 (полное отсутствие согласованности) до 1 (100% согласованности).

Значимость любой из пяти групп определяется путем накопления рангов по отдельным показателям в этой группе, которая позволяет дать объективную оценку.

Поскольку потенциальных инвесторов интересуют не значения показателя инвестиционной привлекательности, а максимально возможный уровень удовлетворения их финансовых, производственных, организационных и других требований, интересов, то при принятии решения об инвестировании необходимо учитывать наиболее важные внешние и внутренние факторы.

Второй этап – определение оценки инвестиционной привлекательности посредством корректирования интегрального показателя с учетом факторов, которые существенно влияют на инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного предприятия.

Последовательность проведения такого корректирования приведена на рис. 2.

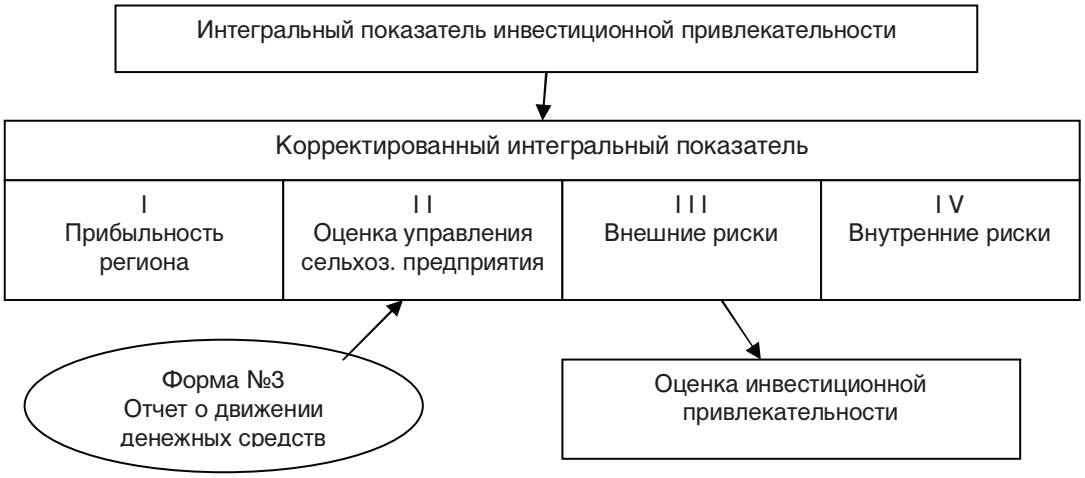


Рис. 2. Последовательность корректировки интегрального показателя

Общепринятая методика анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия базируется на определении его финансового состояния. В первую очередь, анализируется обобщающие количественные показатели, характеризующие наиболее существенные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Их можно относительно просто рассчитать, пользуясь финансовой отчетностью.

В процессе анализа обобщающие показатели следуемого объекта сопоставляется со среднеотраслевыми, также могут быть выявлены лучшие и худшие хозяйствующие субъекты отрасли.

Вывод об инвестиционной привлекательности предприятия по результатам сравнения обобщающих количественных показателей носит предварительный характер.

Для более точной оценки финансового состояния предприятия рассчитываются индикаторы его рентабельности; долгосрочной финансовой устойчивости; ликвидности; деловой активности; собираемость платежей; анализируется дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта. При расчете и анализе показателей неизбежно возникают противоречивые выводы, так как некоторые параметры соответствуют оптимальным или рекомендуемым значениям, а другие отличаются от последних, иногда существенно.

В этой связи предложена методика комплексной сравнительной оценки финансового состояния предприятия, учитываются все важнейшие показатели финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия. Методика позволяет сформулировать общие принципы построения системы показателей оценки независимо от его формы собственности и вида деятельности. Она достаточно полностью отражает инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта, так как она охватывает важнейшие аспекты его работы.

Эта методика использовалась для оценки инвестиционной привлекательности ряда сельхозпредприятий Карачаево-Черкесской республики. Методом отбора были выбраны СХА им. Кирова, СХА (к/з) “Кубань” и ОПХ “Таллык”.

Расчет коэффициента комплексной оценки ($K_{ко}$) проведен по формуле:

$$K_{k0} = \sqrt{(K_1 - P_1)^2 + \ldots + (K_n - P_n)^2},$$

K_1, K_n – коэффициенты отражающие финансовое состояние предприятия, P_1, P_n – рекомендуемые значение соответствующих коэффициентов.

СХА им. Кирова:

$$K_{k0} = \sqrt{1640^2 + 1415^2 - 65^2 + 32363^2 + 1937^2 + 4934^2} = 32865{,}729.$$

СХА(к/з) “Кубань”:

$$K_{k0} = \sqrt{4817^2 + 1041^2 + 103^2 + 25013^2 + 2467^2 + 4156^2} = 25948{,}148.$$

ОПХ Таллык”:

$$K_{k0} = \sqrt{3180^2 + 2432^2 + 775^2 + 16632^2 + (-2143)^2 + (-2526)^2}$$

$$\sqrt{+16632^2 + (-2143)^2 + (-2526)^2} = 17442{,}024.$$

Анализ показал, что самую высокую инвестиционную привлекательность имеет СХА им. Кирова. На 2 месте СХА (к/з)”Кубань”, на 3 – ОПХ Таллык.

Но оценка финансового состояния не может полностью отражать инвестиционную привлекательность предприятия, т.к. анализируется показатели прошлых периодов и текущий показатель, а инвестору важно учитывать также перспективы

хозяйствующего субъекта. Количественно оценить их позволяет модель гибкого развития предприятия. Модель гибкого развития связана с эффективностью работы предприятия, т.е. его способностью в условиях нестабильности и конкуренции рационально использовать свой экономический потенциал и получать от финансово-хозяйственной деятельности результат, обеспечивающий расширенное воспроизводство.

Гибкость развития сельхозпредприятия предлагается оценить, использую ряд коэффициентов.

Коэффициент устойчивости к обновлению основных средств ($К_у$) как отношение годового прироста основных средств ($\Delta С_{0С}$) к величине постоянного капитала (СК+ДО):

$$K_y(t) = \frac{\Delta C_{oc}(t)}{CK(t) + ДО(t)}.$$

Коэффициент показывает эффективность собственного и заемного капитала предприятия в частности обновления основных средств, т.е. есть их прирост на 1 руб. обоих видов капитала. Чем больше этот коэффициент, тем выше степень гибкости хозяйствующего субъекта, и, соответственно, его инвестиционная привлекательность. Рекомендуемые значения находятся в пределах между 0,5 и 1, так как предприятие может обеспечить прирост основных средств на сумму не больше имеющихся у него.

Коэффициент способности к обновлению основных средств ($К_{сп}$) – отношение потенциально возможной рыночной стоимости 1 га сельскохозяйственных угодий предприятий ($С_з$) к величине постоянного капитала (СК+ДО) в расчете на 1 га сельхозугодий:

$$K_{сп}(t) = \frac{C_з(t)}{CK(t) + ДО(t)}.$$

Это показатель важен для оценки инвестиционной привлекательности сельхозпредприятий, так как оттого, насколько эффективно используется земля, зависят результаты его деятельности и капитализации. Земельные ресурсы сельхозпредприятий остаются недооцененными, не могут в полной мере выступать как средство обеспечения при использовании заемных источников. Чем больше значения коэффициента способности к обновлению основных средств, тем выше степень гибкости сельхозпредприятия и его инвестиционная привлекательность. Минимальное рекомендуемое значения этого показателя составляет 1, так как земля должна играть одну из основных ролей при определении капитализации предприятия. Так, стоимость может участвовать в формировании его уставного капитала и портфеля долгосрочных кредитов.

Коэффициент инвестиционной активности ($К_а$) – отношение сальдо от инвестиционной деятельности сельхозпредприятия (∑И), которое берется по модулю, к сумме чистой прибыли (ЧП):

$$K_a(t) = \frac{\sum И(t)}{ЧП(t)}.$$

Этот индикатор показывает долю инвестиции в чистой прибыли сельхозпредприятия. Чем больше его значение, тем выше степень гибкости и инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта.

Сумма трех коэффициентов отражает степень гибкости предприятия. Суммарный коэффициент гибкости может являться достаточно точным индикатором инвестиционной привлекательности сельхозпредприятия наряду с результатами анализа его финансового состояния.

Предлагаемая методика оценки инвестиционной привлекательности сельхозпредприятия, основанная на теории гибкого развития, позволит потенциальным инвесторам проанализировать состояние и точнее определить перспективы развития сельхозпредприятия – потенциального объекта капиталовложений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Абрамов С.** Управление инвестициями в основной капитал. М.: Экзамен, 2000.

2. **Быков А.** Активизация инвестиционного процесса на сельскохозяйственных предприятиях // АПК: экономика и управление. 2003. № 2.

3. **Кошолкина Л.** Результаты национального проекта “Развитие АПК”. № 6. 2008.

УДК 336.02(470+571)(075.8)

Соселия В.В.

Механизмы финансовой поддержки развития инновационного предпринимательства промышленных предприятии

1. Создания сети бизнес-инкубаторов

Актуальность и значение инноваций в современной экономике определяют необходимость комплексного подхода к выработке основных направлений, форм и методов стимулирования развития инновационного бизнеса, что может быть реализовано в концепции совершенствования финансово-организационного механизма инновационного бизнеса.

Основные финансовые инструменты для инновационного бизнеса: прибыль, цена, налог, амортизация, кредит, гарантии. Эти финансовые инструменты взаимообусловлены и определяют эффективность развития инновационного бизнеса.

Основные финансовые методы, которые представляют собой способ использования одного или нескольких финансовых инструментов, для инновационного бизнеса, это: инвестирование, налогообложение, кредитование (банковское, коммерческое, бюджетное), страхование, аренда, лизинг, самофинансирование и финансирование. В отличие от финансовых инструментов, финансовые методы в большей степени независимы и в зависимости от специфики инновационных фирм, общей экономической ситуации необходимо определить совокупность финансовых методов, которые должны обеспечить ожидаемый результат.

Важное место в совокупности организационных мер поддержки развития инновационного бизнеса занимает создание информационной инфраструктуры с целью обеспечения инновационных фирм необходимой информацией и продвижения результатов научно-исследовательской и опытно-конструкторских разработок.

В настоящее время на территории Астраханской области создается одна из форм государственной поддержки субъектов малого инновационного предпринимательства. Бизнес-инкубатор – это перечень инновационных проектов, представленных субъектами малого бизнеса для рассмотрения в Администрацию Астраханской области, как потенциальных получателей государственных инвестиций. Основная цель и ожидаемый эффект от проекта создания бизнес-инкубаторов можно упорядочить:

1) ***Основные проблемы, на решение которых направлен проект:***

– низкая “выживаемость” новых предприятий;

– высокие издержки на администрирование бизнеса (бухгалтерское, правовое, финансовое сопровождение);

– дефицит пригородных и доступных производственных и офисных площадей для малого бизнеса (исходя из средних затрат на 1 кв.м.

– 18 тыс. руб.).

Цель и задачи проекта:

Цель – стимулирование новых предприятий.

Задачи:

– создание сети инновационных и производственных БИ для начинающих предприятий;

– разработка технологии для дальнейшего тиражирования БИ субъектами Р.Ф. и муниципальными образованьями.

Ожидаемый эффект:

– Создание 30-33 БИ;

– Создание новых предприятий малого бизнеса (от 600 до 825);

– Создание от 6600 до 8250 новых рабочих мест;

– Снижение издержек для субъектов малого предпринимательства на администрирование и организацию бизнеса.

– Повышение “выживаемости” субъектов малого предпринимательства.

– Создание тиражируемой технологии развития БИ.

– Вовлечение в хозяйственный оборот недвижимого имущества для малого предпринимательства.

Для того, чтобы образовать бизнес-инкубатор необходимо создать предполагаемые характеристики для создаваемых бизнес-инкубиторов:

Бизнес-инкубатор производит конкурс бизнес-планов предприятий. Победителям конкурса предоставляет помещение (рабочее место) в аренду по льготной ставке не более чем на 2 года. Бизнес-инкубатор для СМП предоставляет льготную аренду в течение двух лет: в первый год предоставление льготной аренды не превышаю-

щей 70% от ставки, устанавливаемой для аренды госимущества субъекта Р.Ф., во второй – не более 85%. По истечению двух лет СМП обязан покинуть бизнес-инкубатор. Также бизнес-инкубатор предоставляет образовательные, офисные и консалтинговые услуги малому бизнесу.

Региональный, муниципальный уровень и частный инвестор определяет объект или земельный участок, пригодный для создания БИ. Предоставляет в Минэкономразвития России конкурсную заявку на получение финансовых средств с обязательствами по целевому софинансирования БИ (не менее 50%), с возможностью привлечения частных инвесторов. Выделяет частные средства на строительство, реконструкцию, ремонт, техническое оснащение. Осуществляет текущее содержание проекта. Предоставляет помещение в долгосрочную аренду бизнес-инкубатору на срок не менее 10 лет по цене, не превышающей 35% о ставки, устанавливаемой для аренды госимущества субъекта Р.Ф. Осуществляет контроль за предоставлением льготных условий аренды для малого бизнеса.

Федеральный уровень определяет методику оценки проектов создания БИ, а также проводит конкурс проектов БИ среди субъектов Р.Ф. На данном уровне происходит выделение финансовых средств победителям в размере не более 50% от стоимости заявленного проекта на строительство, реконструкцию, ремонт, оснащение связью и оргтехникой. Ведется контроль за целевым использованием полученных по итогам конкурса бюджетных средств.

В связи с тем, что любой инвестиционный проект влечет за собой определенный уровень риска определяются риски проекта и степень их минимизации [1]:

Риски проекта	Минимизация рисков
1. Стандартные риски, сопровождающие строительство, реконструкцию объектов;	1. Формирование конкурсной комиссии с участием представителей профессиональных строительных объединений для проведения экспертизы проектов;
2. Неисполнение обязательства софинансировния со стороны субъекта Р.Ф.;	2. Включение финансовых санкций в государственный контракт. Установление временного запрета на участие в федеральных программах поддержки малого предпринимательства;
3.Нецелевое использование помещения (предоставление аренды по рыночной стоимости или не СМП).	3.Создание при каждом бизнес-инкубаторе конкурсной комиссии с участием представителей объединений предпринимателей, торгово-промышленных палат, органов власти, осуществляющей отбор СМП.

Управление БИ производится следующим образом: выбирается на конкурсной основе БИ среди субъектов РФ. Субъекты РФ. прошедшие конкурсный отбор параллельно проводимых конкурс Управляющей компании, которая впоследствии может действовать по двум вариантам:

2. Поддержка экспортно-ориентированного малого бизнеса

Помимо общепринятых малых предприятий работающих на внутреннем рынке существуют малые предприятия ориентированные на экспорт своей продукции за рубеж. Эти субъекты малого сектора экономики, претендующие на государственную поддержку, рассматриваются в бизнес-инкубаторе или управляющей компании как предприятия экспортно-ориентированного малого бизнеса.

Экспортно-ориентированный бизнес обращается в уполномоченную компанию с заявкой на конкурс:[2]

– субсидирование части процентной ставки по кредитам под экспортные контракты (50% от ставки рефинансирования);

– частичное возмещение предпринимателю расходов (не более 50%) на оплату услуг, связанных с преодолением разрешительных процедур, в т.ч. сертификации;

– оплата расходов (не более 50%), связанных с участием в международной выставочно-ярмарочной деятельности.

Экспортно-ориентированный малый бизнес погашает часть расходов связанных с выходом на экспорт.

Уполномоченная компания проводит конкурс заявок среди экспортно-ориентированным СМП, победителю конкурса выплачивается компенсация (не более 50%) расходов, связанных с выходом на внешний рынок.

Региональный уровень проводит конкурс для выбора уполномоченной. Софинансирует частичное возмещение расходов (не более 25%) на оплату услуг, связанных с выходом на внешний рынок. Региональный уровень предоставляет уполномоченной компании средства, используемые для частичного возмещения СМП расходов (не более 50%) на оплату услуг, связанных с выходом на экспорт.

Федеральный уровень проводит конкурс среди субъектов Р.Ф. Выделяет победителям бюджетные средства в целях частичного возмещения СМП расходов (не более 25%) на оплату услуг, связанных с выходом на внешний рынок:

– субсидирование части процентной ставки по кредитам под экспортные контракты (50% от ставки рефинансирования);

Вариант 1.

Будет вести строительство объектов (оформление договорных отношений с субподрядчиком, контроль за целевым расходованием средств, контоль за своевременной сдачей объекта). Готовые объекты передаются в введение субъектов Российской Федерации.Стоимость услуг Управляющей компании – не более 5% от стоимости проекта.

Вариант 2.

Будет вести строительство объектов (оформление договорных отношений с субподрядчиком, контроль за целевым расходованием средств, контроль за своевременной сдачей объекта). Готовые объекты сдаются в собственность субъекта Российской Федерации, но управление объектом осуществляется Управляющей компанией.

Стоимость услуг Управляющей компании – не более 3% от стоимости проекта.

Рис. 1. Развитие микрофинансирования малого бизнеса

Риски проекта	**Минимизация рисков**
1.Коррупционность при распределении ресурсов;	1.Проведение открытых конкурсов при отборе проектов, претендующих на поддержку. Раскрытие информации об учредителях предприятий. Непременным условием должно быть наличие у малого предприятия экспортного контракта. Наличие у коммерческого банка лицензии на право осуществления экспортных операций;
2.Недостаточность предлагаемых мер для выхода на внешний рынок;	2.Включение в перечень конкурсной документации бизнес плана проекта. Независимая экспертная оценка проекта;
3.Фальсификация документов, предъявляемых для компенсации;	3.Предоставление документов, подтвержденных фактическим получением платежа;
4.Сложность в администрировании.	4.Формирование открытых процедур отбора проектов, постоянный мониторинг осуществления проекта, установление финансовых санкций за нецелевое использование средств в качестве способов оптимизации администрирования.

– частичное возмещение предпринимателю расходов (не более 50%) на оплату услуг, связанных с преодолением разрешительных процедур, в т.ч. сертификации, связанных с участием в международной выставочно-ярмарочной деятельности.

Федеральный уровень осуществляет контроль за целевым использованием бюджетных средств.

Определение рисков проектов малого предпринимательства и их минимизация имеет особое значение в экспортно-ориентированном малом бизнесе, так как уровень рисков в этих случаях гораздо выше. Это связано с изменением политической ситуации в стране, нестабильностью курса национальной валюты, резкой переменой спроса и предложения на товарных рынках. В связи с этим необходимо учесть при рассмотрении экспортно-ориентированного малого бизнеса следующее:

Основными проблемами развития малого предпринимательства подчистую становятся вопросы микрокредитования. В связи с этим в Администрации Астраханской области разработан проект отражающей цели и принципы микрокредитования малого сектора экономии области.

Организационная структура взаимоотношений между Федеральным бюджетом, субъектами Российской Федерации и микрофинансовыми организациями (МФО) графически изображена на рис. 2.

Микрофинансовая организация подает заявку на выделение средств с целью частичного субсидирования процентной ставки по уже взятому банковскому кредиту. Полученная компенсация по выплаченным процентам составляет не более 50%.

Уполномоченная организация подает конкурсную заявку на получение предназначенных на частичное субсидирование процентной ставки по кредитам МФО (не более 50%) и проводит конкурс среди микрофинансовых организаций с целью субсидирования части процентной ставки. Данной организацией осуществляется субсидирование процентной ставки по банковскому кредиту, предоставленному МФО.

Субъект Федерации предоставляет а Минэкономразвития конкурсную заявку на получение бюджетных средств и выделяет предоставленные бюджетные федеральные средства (50%) и региональные средства (50%) на частичное субсидирования процентной ставки по кредитам МФО уполномоченной организации. Ведет контроль за целевым использование предоставленных бюджетных средств.

Федеральный уровень проводит конкурс среди субъектов Р.Ф., с условием софинансирования проекта (не менее 50%), имеющих собственные программы финансово-кредитной поддержки, в целях частичного субсидирования процентной ставки по банковским кредитам МФО. Федеральный уровень предоставляет бюджетные средства (не более 50% от субсидируемой суммы) и осуществляет контроль за целевым использованием этих средств.

Ожидаемые риски при осуществлении микрофинансирования может быть рассмотрено в следующих случаях:

1) коррупционность при выборе уполномоченной организации;

2) предполагаемые меры не должны повлиять на размер процентной ставки заемщика.

Для минимизации предпринимательских рисков можно провести следующие мероприятия:

1) проведение открытых конкурсов при отборе проектов, претендующих на поддержку; включение в конкурсную комиссию представителей общественных объединений и Торгово-промышленной палаты Р.Ф.;

2) снижение процентной ставки в качестве необходимого условия получения государственной поддержки.

3. Поддержка малого инновационного бизнеса

При развитии малого предпринимательства в Администрации Астраханской области также рассматриваются инновационные проекты поддержки малого сектора экономики. Основной проблемой, на решение которой является недостаточное финансирование инновационных проектов в связи с отсутствием интереса у частных инвесторов финансировать такие проекты, а также ввиду высоких рисков.

Основная цель проекта – привлечение частного капитала к созданию новых малых инновационных предприятий. Исходя из цели, главной задачей проекта является финансирование большего числа инновационных проектов находящихся на начальной стадии создания прототипа продукта или производства в небольших масштабах.

Ожидаемый эффект по поддержке инновационных проектов – увеличение количества новых малых наукоемких предприятий и объема наукоемкой продукции.

На рис. 3 схематично изображен проект развития малого инновационного бизнеса. Малое инновационное предприятие разрабатывает инновационный проект, производит доработку результатов

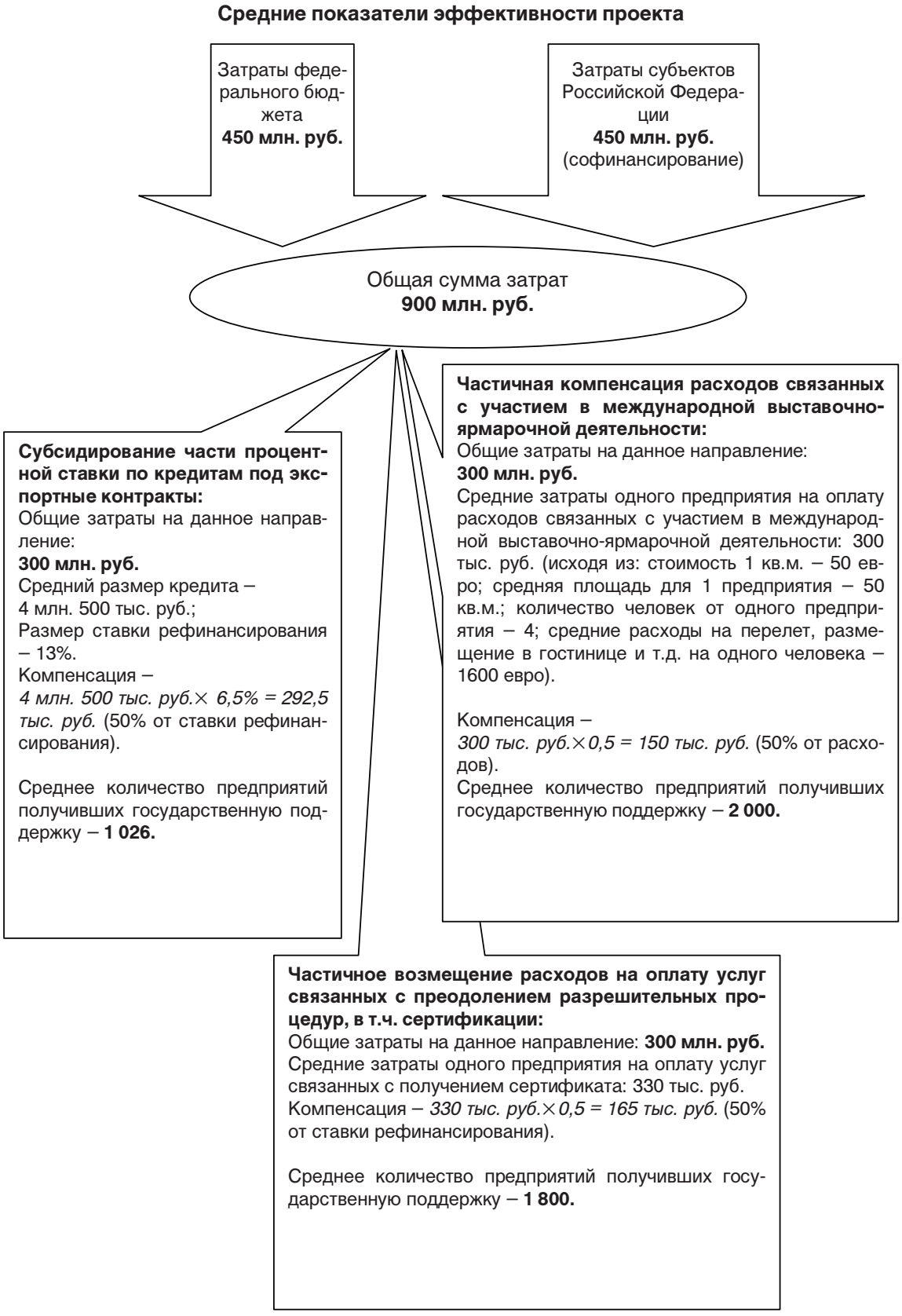


Рис. 2. Взаимодействие между федеральным бюджетом, субъектами Российской Федерации и микрофинансовыми организациями

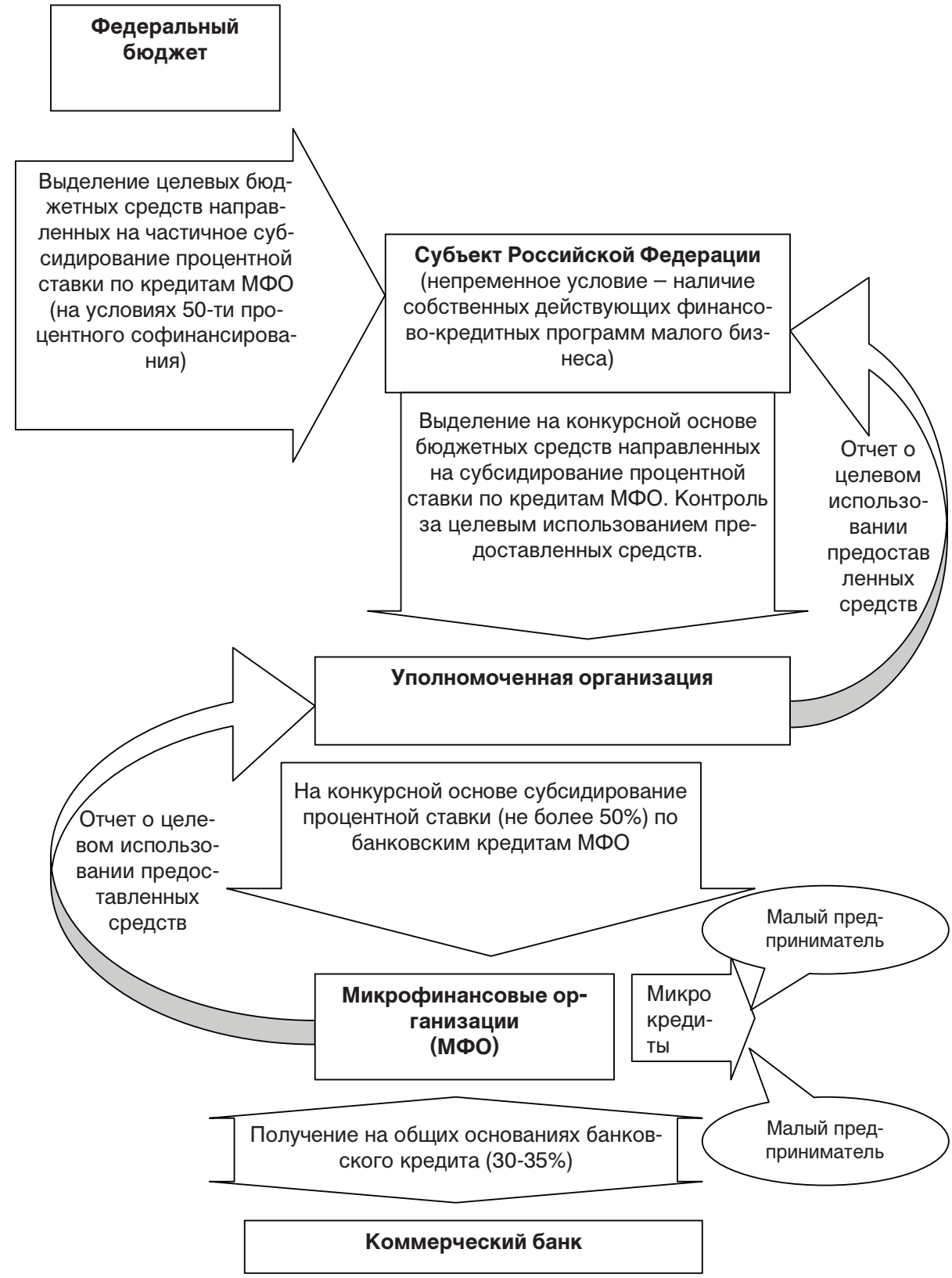


Рис. 3. Проект развития малого инновационного бизнеса

научно-технической деятельности; совместно с разработкой прототипа продукта, производит его испытание, патентование и составление бизнес-плана, а также налаживания серийного производства нового наукоемкого продукта.

Инвестор (венчурный, инвестиционный фонды, фонд поддержки малого предпринимательства) проводит конкурс на выбор инновационного проекта, а также осуществляет финансирование инновационных проектов по следующим направлениям:

– НИОКР;

– компенсация за арендную плату и иных расходов;

– приобретение оборудования.

Инвестор контролирует целенаправленное использование предоставленных средств.

На федеральном уровне проводится конкурс на выбор инвестора с условием софинансирования проекта не менее 40%. Победителю конкурса выделяются финансовые средства на безвозвратной и безвозмездной основе. Федеральный уровень имеет право представлять и направлять лиц, не являющихся государственными служащими, в конкурсную комиссию по выбору инновационных проектов, а также осуществляется контроль за целевым использованием бюджетных средств.

Инновационные проекты вызывают маленький интерес у предприятий и финансовых компаний в связи с большими вероятными рисками, такие как:

1) коррупционность при выборе инвесторов (венчурный, инвестиционный фонды, фонд поддержки малого предпринимательства);

2) недостаточное количество качественных инновационных проектов (неосвоение выделенных средств).

Для минимизации выше указанных рисков, возможно провести следующие мероприятия:

1) проведение открытых конкурсов при отборе проектов, претендующих на поддержку; включение в конкурсную комиссию представителей научных и образовательных организаций;

2) конкуренция между отобранными инвесторами.

Средние показатели эффективности проекта:

– Затраты федерального бюджета 300 млн. руб.

– Затраты субъектов Российской Федерации 300 млн. руб. (софинансирование).

– Общая сумма затрат 600 млн. руб.

Средние затраты одного предприятия на реализацию инновационного проекта – "от опытного образца до серийного производства" – от 3 млн. руб. до 6 млн. руб.

Компенсация (составляет 80% от суммы расходов, оставшиеся 20% – средства предприятия) – от 2 млн. 400 тыс. руб. до 4 млн. 800 тыс. руб.

Количество предприятий получивших государственную поддержку – от 250 до 125.

Исходя из мировой практики при венчурном финансировании такого рода проектов, успешным является одно из десяти. Таким образом, количество успешных проектов может достичь от 25 до 12.

Выводы

На примере развития инновационного бизнеса Астраханской области эффективными организационными формами, позволяющими с минимальными затратами реализовать эффект экономии на масштабах инновационного бизнеса, являются комплексные и специализированные (в том числе для энергетического машиностроения, электронной, химической, текстильной, пищевой промышленности, сельского хозяйства) технологические центры (технопарки, технополисы и т.д.), поскольку позволяют обеспечить системное применение финансовых инструментов (льготных налогов, льготных кредитов, льготных таможенных пошлин). При этом в функции инновационно-технологических центров должно быть включено создание специальных фондов для финансирования:

– прикладных НИР по федеральным и региональным программам с последующей передачей отработанных технологий инновационным фирмам малого и среднего бизнеса на льготных условиях;

– распространения маркетинговой и технической информации с помощью семинаров, выставок, баз данных;

– тестирования и сертификации материалов и продукций, метрологического контроля и помощи в управлении качеством;

– консультаций и экспертиз, помощи в освоении новой техники и технологии;

– допуска к опытной, лабораторной и вычислительной базе способных исследователей и изобретателей;

– обучения персонала, связанного с оказанием инновационных услуг.

Россия в ближайшие годы не имеет возможности напрямую субсидировать инновационный бизнес, как это делали в 1980-х гг. развитые зарубежные страны. Тем важнее развитие венчурного финансирования, реорганизация и упрощение

налогообложения, создание системы конкурсного возвратного финансирования инновационных проектов на долевой основе.

Поэтому во избежание нерационального использования и прямого расхищения бюджетных средств целесообразно объединить многочисленные "некоммерческие" фонды в единую систему под контролем федеральной и региональных администраций инновационного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Социально-экономическое развитие Астраханской области за 2008 год. (Выпуск 15)-Астрахань. ГУП "Издательско-полиграфический комплекс "Волга" Администрации Астраханской области. ББК 65.9 (2Р-4 Астр). С. 692.

2. Социально-экономические проблемы устойчивого развития региональных агропродовольственных систем в переходной экономике: Материалы научных чтений, посвященных 80-летию первого директора ИагП РАН В.Б. Островского (Островские чтения 2004). Саратов: ИАгПРАН, 2004. 217 с.

3. Финансовая политика России: учебное пособие / Под ред. Ф59 Р.А. Набиева, Г.А. Тактарова. М.: Финансы и статистика, 2007. 336 с. 1. Социально-экономическое развитие Астраханской области за 2008 год. (Выпуск 15)-Астрахань. ГУП "Издательско-полиграфический комплекс "Волга" Администрации Астраханской области. ББК 65.9 (2Р-4 Астр). С. 692.

2. Социально-экономические проблемы устойчивого развития региональных агропродовольственных систем в переходной экономике: Материалы научных чтений, посвященных 80-летию первого директора ИагП РАН В.Б. Островского (Островские чтения 2004). Саратов: ИАгПРАН, 2004. 217 с.

3. Финансовая политика России: учебное пособие / Под ред. Ф59 Р.А. Набиева, Г.А. Тактарова. М.: Финансы и статистика, 2007. 336 с.

УДК 621.45:585.14

Оганян М. А.

Управление инвестиционным климатом на основе определения неоднородности регионов

Инвестиционный климат регионов различен и базируется на неоднородности социально-экономического развития регионов. Формирование гармоничного инвестиционного поля является одной из задач экономического развития на федеральном уровне. Таким образом, проблемы сглаживания инвестиционной неоднородности являются приоритетными. Они могут найти свое решение через построение системы управления инвестиционным климатом с помощью механизма сглаживания неоднородности инвестиционной составляющей развития регионов.

Однако повышение уровня инвестиционного сглаживания между регионами не должно осуществляться обособленно от решения проблем по другим направлениям их развития, таких как промышленная политика, социальная, инновационная, фискальная и другие ее виды. При этом важным является максимальное согласование целей и задач, а также инструментов реализации и контроля за осуществлением мероприятий в рамках данных направлений.

В связи с этим возникает необходимость определения места и роли политики инвестиционного сглаживания в общей политике регионального развития, а также определение механизма координации и согласования интересов, достигаемых в рамках стратегии инвестиционного сглаживания, с другими стратегическими направлениями развития.

Таким образом, дальнейшее исследование будет построено на изложении и доказательстве следующих положений:

– *во-первых*, существующая федеральная политика в отношении регионов должна быть ориентирована на их социально-экономическое сближение, вследствие этого нами будут определены предпосылки и причины такого сближения, а также необходимость его осуществления;

– *во-вторых*, одной из важных составляющих политики социально-экономического сближения регионов является политика инвестиционного сглаживания, которая ориентирована на сбалансирование инвестиционного климата регионов

страны; с этой целью нами будет определен механизм определения приоритетности инвестиционного выравнивания среди других направлений развития;

– *в-третьих,* будет разработана методология формирования стратегии инвестиционного сглаживания регионов, как на самом региональном уровне, так и на уровне федерального центра. Это позволит в зависимости от уровня "инвестиционной отсталости" региона и на основе существующих региональных конкурентных преимуществ выработать региональную инвестиционную стратегию.

Таким образом, раскрытие данных положений позволит уточнить направления разработки научно-методического инструментария инвестиционного сглаживания регионов.

Активным участником сглаживания неоднородности развития регионов, по мнению большинства современных авторов, должно стать местное самоуправление, являющееся необходимым и важным элементом в системе федеративных отношений, включая и их экономический механизм. Совершенствование системы институтов местного самоуправления (включая и их экономическую базу в виде системы местных финансов и муниципальной собственности) должно быть направлено на укрепление и модернизацию социально-экономических отношений и повышение эффективности управления конкретным регионом в соответствии с выбранными критериями.

Здесь следует указать на недопустимо высокую степень различия в экономическом развитии на внутрирегиональном уровне, когда следует говорить не о разнообразии форм и методов управления на муниципальном уровне, а об имеющемся и используемом экономическом потенциале в одних муниципальных образованиях и развитии кризисной ситуации или формировании локалитетов отсталости на территории других муниципальных образований.

Концепция сглаживания неоднородности развития регионов предполагает возможность формирования и использования в регионах России многообразных форм организации местного самоуправления (и территориального управления в целом), накопление на местах уникального опыта деятельности этих систем управления и развития их экономической базы. Универсальная модель организации местного самоуправления невозможна в условиях крайнего многообразия географических, экономических, социальных, национально-этнических и иных особенностей, присущих субъектам Российской Федерации. Однако возможно формирование единых концептуальных основ, определяющих границы и формы действия регулирующих механизмов для различных территорий на основе их типологии.

Сглаживание неоднородности развития регионов направлено на преодоление присущих России негативных традиций, связанных с кажущейся неисчерпаемостью и бесконечностью восполняемости естественных ресурсов, — традиций расточительности, экологической безответственности, неэффективности хозяйствования, задержки актуализации инноваций и т. п.

Сам процесс сглаживания неоднородности развития регионов, безусловно, включает формирование соответствующих институтов: реформирования и "воспитания" региональных элит, обладающих достаточным уровнем квалификации и социальной ответственности, создания различных форм общественных и административных объединений и организаций, позволяющих находить и согласовывать вектор поступательного движения преобразований в регионе. Однако в настоящем исследовании в первую очередь будут рассмотрены экономические аспекты сглаживания неоднородности развития регионов, т. к. именно экономическое обоснование критериев, механизмов, форм, методов и инструментов сглаживания неоднородности развития регионов создает методологическую основу для административных, институциональных, правовых и иных преобразований.

Сглаживание неоднородности развития регионов должно быть направлено на воплощение в практике государственного управления современной концепции региона и учет основных закономерностей и тенденций развития мировой экономической системы. Теоретическое осмысление различных аспектов глобализации в настоящее время имеет существенное значение для эволюции экономической науки.

Но пока имеет место лишь некоторое накопление идей и информации о глобализации, общественное сознание и практика государственного регулирования регионального развития оказались более консервативными, чем динамичная хозяйственная практика. Современный этап интенсивного накопления информации о глобализации является периодом выработки парадигмы геоэкономики, выбора стратегии и идеологии развития страны в глобальном и противоречивом мировом пространстве. Концепция сглаживания неоднородности развития регионов призвана создать новые

методологические возможности регионального анализа на базе выявления новых движущих сил и закономерностей регионализации как одного из основных направлений формирования глобальных мировых тенденций[1].

Таким образом, мы вправе говорить о необходимости повышения управляемости процессов социально-экономического развития регионов России в условиях глобализации, об осознании потребности перехода на новую модель (стратегию) территориального развития страны. В этом смысле концепция сглаживания неоднородности развития регионов призвана конкретизировать концептуальные подходы к проблеме обеспечения устойчивого развития применительно к условиям страны с трансформирующейся экономической и федеративной системами, дополнить их более углубленным анализом важнейших социально-экономических и институциональных процессов на региональном уровне в контексте общечеловеческих проблем.

Важным аспектом разработки основ сглаживания неоднородности развития регионов является создание условий неразрушительного соединения экономики и федерализма. Реализация поставленной задачи заложит основу для укрепления российского федерализма и разработки регламентированных механизмов и процедур государственного регулирования территориального развития. Концептуальные и методологические основы сглаживания неоднородности развития регионов позволят обосновать необходимость укрупнения регионов не с позиций характера процесса, а с позиций конечной цели в сочетании с принципами эффективного отраслевого и территориального управления. Достижение конкретного измеримого экономического или социального эффекта в процессе сглаживания неоднородности развития регионов, безусловно, позволит найти целесообразную траекторию движения по пути совершенствования федеративных отношений.

Важнейшим ресурсом и условием сглаживания неоднородности развития регионов является создание стратегических механизмов взаимодействия субъектов регионального развития, институтов сглаживания неоднородности развития регионов и проектных методов реализации региональной экономической политики на основе концептуальных и методологических подходов к сглаживанию неоднородности развития регионов.

Разработка концепции регионосозидания в соответствии с вышеизложенными положениями направлена на развитие методологии региональной экономики, т. к. воплощает современную парадигму региона с позиций обеспечения управляемого, устойчивого социально-экономического развития в пространственном и отраслевом аспектах в контексте глобализации.

Исторически сложившаяся неоднородность экономического пространства России оказывает значительное влияние на эволюцию государственного устройства, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики. Поэтому вопрос о том, увеличивается или уменьшается неоднородность (дифференциация) экономического пространства, имеет важное значение с различных точек зрения.

Тем не менее, факт, что усиление неоднородности является препятствием социально-экономическому развитию страны, а ее уменьшение – наоборот, идет во благо, не вызывает сомнения. В доказательство данному факту приведем причины, вследствие которых необходимо уменьшение дифференциации между регионами (2):

Увеличение пространственной неоднородности:

– ослабляет регулирующую роль государства, что выражается в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов;

– затрудняет проведение единой политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка;

– увеличивает опасности региональных кризисов и межрегиональных конфликтов, ослабления общества и государства.

Уменьшение пространственной неоднородности:

– создает более благоприятные условия для развития общенационального рынка, для гармонизации социально-экономических преобразований;

– ускоряет осуществление различного рода социальных и экономических национальных проектов и программ;

– усиливает возможность регионов самостоятельно выбирать направление своего социально-экономического развития, ориентируясь на "управление на местах", что убыстряет реализацию региональных реформ.

[1] Архипов А.Ю. Экономическая модернизация России: макроэкономическая динамика и региональное развитие. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2006.

Анализ научных изданий, посвященных проблеме неоднородности экономического пространства России, показал, что ее возникновение обусловлено рядом причин.

К примеру, профессор Исляев Р.А.[2] заявляет, что главной причиной кризисного состояния территориальной организации общества (ТОО) в Российской Федерации следует признать тот факт, что сложившаяся в советский период монополия министерств и ведомств на принятие решений (под флагом реализации общенародных интересов), привела к возникновению ТОО определенного типа, при котором само пространство как уникальный фактор развития было сведено к утилитарно понимаемому ресурсу, к тому же плохо осваиваемому. Среди причин он в дополнение выделяет: сохранение прежних стереотипов в отношении к территориальной организации общества; отсутствие новой, построенной на результатах фундаментальных исследований теории ТОО, соответствующей потребностям реального реформирования России в соответствии с ее национальными интересами.

В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 г. "Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу" указывается следующее: "усиление дифференциации регионов связано, во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам; обнаружилась различная адаптация к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов. В-третьих, сказалось фактическое неравенство различных субъектов Российской Федерации в экономических отношениях с центром…".

Профессор Гранберг А.Г.[3], специализирующийся на региональной экономике, среди причин неоднородности регионов выделял прежде всего две: во-первых, действием рыночной конкуренции, неодинаковой адаптируемости к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти, и, во-вторых, значительным ослаблением регулирующей роли государства и фактическим неравенством субъектов федерации в экономических отношениях с центром.

Этому вопросу были посвящены и многие другие труды, среди которых следует отметить[4]. Тем не менее, рассматриваемые в данных трудах предпосылки усиления неоднородности схожи с вышеперечисленными, в связи с чем нет необходимости более подробно останавливаться на данном вопросе.

В том, что проблему неоднородности социально-экономического положения и развития регионов необходимо решать, сомнений нет. С этим связано появление уже упоминавшейся выше Программы социально-экономического развития РФ, разрабатываемой Министерством экономического развития под контролем Правительства, в рамках которой предложен план развития страны до 2010 года[5]. Среди направлений данной Программы есть и вопросы, касающиеся территориального развития России и снижения региональной неоднородности. Однако каким конкретно образом будут осуществляться предлагаемые мероприятия, данная Программа не предусматривает.

Тем не менее, данная Программа подтверждает тот факт, что перелом негативных тенденций и устойчивая прогрессивная эволюция экономического пространства могут осуществляться только под воздействием консолидированной политики государства и конструктивных сил общества. Для этого требуется разработать стратегию территориального социально-экономического развития, рассчитанную как минимум на первую четверть XXI в.

Столь значительный временной горизонт для стратегии необходим потому, что он должен вместить в себя три этапа:

[2] Территориальная организация общества в современной России: причины кризиса и проблемы обновления // Проблемы современной экономики, 2004. № 1.

[3] Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.

[4] Гранберг А.Г. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики, 2001. № 9. С. 15.

Гусева К.Н. Прогнозные оценки динамики регионального инвестиционного климата России. М.: Наука, 2006. 389 с.

5 Федеральный закон "О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации" (принят Государственной Думой 23 июня 1995г., подписан Президентом Российской Федерации 20 июля 1995г. № 115-ФЗ).

1) завершение переходного периода;

2) осуществление крупных программ, способных привести к качественным изменениям в сферах производства, транспорта, расселения, образования и здравоохранения, природопользования и экологии;

3) выход, по крайней мере, большинства регионов на траекторию устойчивого развития.

Стратегия должна ориентироваться на использование преимуществ регионального многообразия и межрегиональной интеграции, гармонию интересов региональных социумов, реализацию принципа равных возможностей для всех граждан независимо от их места жительства.

Таким образом, необходимо отметить, что инвестиционный климат регионов различен и базируется на неоднородности социально-экономического развития регионов. Поэтому проблемы сглаживания инвестиционной неоднородности являются одними из важнейших и могут найти свое решение посредством формирования системы управления инвестиционным климатом на основе механизма сглаживания неоднородности инвестиционной компоненты развития регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гранберг А.Г.** Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2001. 495 с.

2. **Гранберг А.Г.** Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики, 2001. № 9. С. 15.

3. **Гусева К.Н.** Прогнозные оценки динамики регионального инвестиционного климата России. М.: Наука, 2006. 389 с.

4. Федеральный закон "О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации" (принят Государственной Думой 23 июня 1995г., подписан Президентом Российской Федерации 20 июля 1995г. № 115-ФЗ)

5. **Архипов А.Ю.** Экономическая модернизация России: макроэкономическая динамика и региональное развитие. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2006.

УДК 621.45:338

Петров Д. М., Ющенко А.Л.

Особенности управления инновационной деятельностью картографического предприятия

В настоящее время вопросы управления инновационной деятельностью предприятия становятся все более актуальными в теоретическом аспекте и все более востребованными в практических направлениях ее реализации. Данным вопросам в современной литературе посвящено значительное количество работ, однако, как показали проведенные автором исследования, применительно к картографическим предприятиям особенности управления инновационной деятельностью изложены весьма ограничено. Это происходит невзирая на то, что в Российской Федерации существует достаточно много картографических предприятий и организаций занимающиеся картографическими работами в той или иной степени.

Основой любого картографического производства является технология создания карт (1). В настоящее время в связи с ростом потребностей экономических субъектов различного уровня иерархии повышается спрос на продукцию и услуги, в том числе и картографического производства. Повышаются также требования к качеству выпускаемой продукции, усиливается конкуренция между производителями продукции (услуг). В таких условиях любое предприятие должно постоянно совершенствовать свою работу, технологию производства, производимую продукцию и услуги.

Основой совершенствования технологии, продукции, услуг в современных условиях является инновационная деятельность (2). К инновационной деятельности на картографическом предприятии можно отнести мероприятия, связанные с созданием нового продукта (услуги) или его совершенствованием, разработки новой технологии производства имеющихся карт или совершенствованием существующих технологий создания карт с целью повышения качества картографической продукции (услуги), снижения затрат на ее производство для повышения удовлетворения потреби-

теля и, как следствие, повышения объема продаж и увеличения получаемой прибыли (3).

На сегодняшний день основными направлениями инновационной деятельности на картографическом предприятии являются:

– совершенствование технологии создания и издания карт,

– совершенствование существующих карт различного вида, повышение их качества,

– разработки новых видов картографической продукции,

– совершенствование сырья и материалов применяемых для создания и издания карт различного вида,

– совершенствование системы управления картографического предприятия,

– совершенствование системы сбыта картографической продукции,

– совершенствование системы управления качеством.

Инновационная деятельность на картографическом предприятии по реализации указанных направлений включает:

– проведение исследований по разработке концепции создания новых видов картографической продукции, совершенствования существующих, разработке новых технологий создания карт, внедрения новых технических средств;

– проектирование нового вида картографической продукции, новой технологии, внедрения новых технических средств;

– проектирование новых видов программно-аппаратных средств, нового специализированного программного обеспечения, совершенствование существующего специализированного программного обеспечения для создания карт;

– разработку образцов новых видов картографической продукции, проведение испытаний, выполнение экспериментальных работ по новой технологии создания карт, с выполнение технологических операций на новых технических средствах, создание карт с использованием новых программных средств;

– разработку редакционно-технологической документации по созданию нового вида картографической продукции, разработку технологической документации по эксплуатации новой технологии или внедрению новой техники;

– выполнение комплекса организационно-технических и экономических мероприятий по внедрению выпуска новых видов картографической продукции, технологии создания карт, новых технических средств, связанных с подготовкой персонала и т. д.

Исследовательская составляющая инновационной деятельности в картографии включает два основных вида: фундаментальные и прикладные исследования.

Фундаментальные исследования связаны с разработкой новых видов государственной картографической продукции и совершенствованием существующей. Выполняются, как правило, отраслевыми научно-исследовательскими институтами, по заказу государственных органов управления. Прикладные исследования выполняются картографическими предприятиями самостоятельно, либо отраслевыми НИИ по их заказу, если это не связано с работами, выполняемыми по государственному заказу.

Фундаментальные исследования направлены на повышение потребительских свойств государственных карт, таких как математическая и геодезическая основа, точность, информативность, достоверность.

Прикладные исследования, прежде всего, ориентированы на потребности рынка. Они направлены, как правило, на решение конкретных проблем, связанных с совершенствованием технологии создания карт различного вида, совершенствованием технических средств производства, программно-аппаратного обеспечения, разработкой, совершенствованием и коммерциализацией товаров широкого потребления, выпускаемых самостоятельно картографическим предприятием. В рамках прикладных исследований осуществляется анализ работы других производителей картографической продукции по сегментам рынка, обобщение их опыта, проведение маркетинговых исследований с целью определения рыночной конъюнктуры.

Опытно-конструкторские разработки связанные с совершенствованием государственных карт создаваемых по государственному заказу, как правило, на картографических предприятиях не проводятся, так как связаны с достаточно большими затратами на их проведение. Картографические предприятия могут лишь принимать участие в их проведении с целью предоставления информации об их качестве, технологичности и стоимости для отраслевого НИИ. Прикладные ОКР, связанные с созданием новых видов картографической продукции, с целью расширения доли рынка, совершенствованием специализированного программного обеспечения, аппаратных средств выполняются картографическим предприятием самостоятельно, либо специализированной фирмой по его заказу.

Наиболее сложной и важной для картографического производства является редакционно-технологическая подготовка производства.

Редакционная подготовка картографического производства заключается в проведении редакционно-подготовительных работ направленных на разработку редакционных документов по созданию карты или иной картографической продукции и включает комплекс мероприятий:

– изучение района картографирования,

– подбор исходного картографического материала,

– изучение и анализ имеющегося картографического материала на район работ,

– разработка редакционных указаний по созданию картографической продукции,

– разработка технологии создания картографической продукции,

– создание экспериментального образца картографической продукции,

– подбор и подготовка персонала для выполнения работ.

Технологическая подготовка картографического производства заключается в подготовке производства к выпуску нового вида картографической продукции и включает следующие этапы:

– доработка специализированного программного обеспечения,

– создание и доработка классификаторов картографической информации,

– распределение этапов создания между производственными подразделениями,

– разработка маршрутно-технологических карт,

– разработка технологического плана издания,

– определение необходимых материальных ресурсов и расчет потребности в материалах,

– расчет норм времени на выполнение технологических операций.

В связи с тем, что картографическое предприятие по своей сущности является промышленным предприятием и в нем, как правило, отсутствуют специализированные подразделения, предназначенные для проведения исследований, то выполнение исследований реализуется через специализированные технологические и функциональные подразделения (отдел технической редакции, отделение редакционно-подготовительных работ, технологическая лаборатория, отдел маркетинга) соответствующих производств картографического предприятия. Специалисты данных подразделений в соответствии с указаниями главного инженера выполняют работу по анализу технологии, выполнению экспериментальных работ по созданию новых видов картографической продукции, отработке отдельных технологических процессов, проведению маркетинговых исследований и др. Организационная деятельность по управлению инновационными процессами на картографическом предприятии, как правило, возложена на заместителя руководителя предприятия – главного инженера. Управление инновационными процессами заместитель руководителя предприятия – главный инженер осуществляет посредством организационной структуры системы управления картографического предприятия. Собственно управление инновационной деятельностью реализуется через два совета картографического предприятия: редакционно-издательский и научно-технический. В состав этих отделов входят руководители и ведущие специалисты технологических и функциональных подразделений.

Данные советы реализуют свои функции на основании действующих положений, утвержденных руководителем картографического предприятия. Основной функцией редакционно-издательского совета является разработка новой продукции и ее утверждение к производству. Научно-технический совет реализует функции анализа существующих технологий на предмет их соответствия внешним условиям по качеству, материалоемкости, затратности и т.д., определения направления их совершенствования, утверждения новых технологических операций для внедрения их в производство и т.д.

На современном этапе развития картографического производства роль инноваций в производственной деятельности существенно возросла. Связано это с тем, что происходит смена технологий, переход от аналоговых технологий к цифровым. Изменяется принципиальный подход к созданию картографической информации о местности. Так за прошедший период, начиная с 70-х годов, шло накопление цифровой картографической информации о местности (ЦКИ). В настоящее время стоит вопрос об ее широком использовании. Но поскольку создание и хранение ЦКИ осуществлялось в самых различных форматах хранения, актуализация своевременно не проводилась и вопрос ее широкого использовании остается открытым. Каждое картографическое предприятие решает эту задачу самостоятельно и роль инноваций в решении данного вопроса значительна, так как использование уже созданной ЦКИ для создания других картографических произведений позволит существенно сократить временные затраты на создание новой картографической продукции и, соответственно, увеличить прибыль картографического производства.

Таким образом, специфика продукции и услуг картографического предприятия обусловливают особенности управления его инновационной деятельностью, в том числе используемыми направлениями, способами организации проведения научных исследований, а также построением организационной структуры управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Максудова Л.Г. и др.** Экономика картографического производства. М.: Недра, 1991. 133 с.

2. **Раицкий К.А.** Экономика предприятия. М.: 2002. 693 с.

3. **Фатхутдинов Р.А.** Инновационный менеджмент. СПб, Питер. 2003. 367 с.

УДК 332.01.4

Киселева О.В., Чувашлова М.В.

Системы учета затрат как инструмент повышения эффективности управления затратами

В условиях нехватки оборотного капитала, снижения объемов производства и продаж, увеличения сроков оборачиваемости дебиторской задолженности особую актуальность приобретает вопрос эффективного управления затратами в целях обеспечения выживаемости предприятия в современных условиях, принятия своевременных решений по предотвращению отрицательных результатов производства. В настоящий момент перед каждой российской компанией стоит вопрос о выборе оптимальной комбинации методов и инструментов управления затратами. Правильный выбор метода управления затратами можно отнести к одному из важнейших решений, которое должен принять руководитель современной фирмы. Экономическая наука накопила богатый инструментарий управления затратами, это и система "директ-костинг", и метод АВС, и "таргет-костинг", и бюджетирование и многие другие. В данной статье нам хотелось бы остановиться на таких инструментах как нормативный метод управления затратами и система "стандарт-кост".

Управление затратами по нормативному методу наибольшее распространение получило в странах с развитой рыночной экономикой. Так, исследования зарубежных авторов показывают, что его применяют в США – 85–86%, в Японии – 65%, в Великобритании – 76% и в Новой Зеландии – 73% компаний.

Нормативный метод учета затрат строится на следующих основных принципах:

– предварительное составление нормативной калькуляции себестоимости по каждому виду продукции на основе действующих на предприятии норм и смет;

– ведение в течение планового периода учета изменений действующих норм для корректировки нормативной себестоимости, определения влияния этих изменений на себестоимость продукции и эффективности мероприятий, послуживших причиной изменений норм;

– учет фактических затрат в течение месяца с подразделением их на расходы по нормам и отклонения от норм;

– установление и анализ причин, а также условий появления отклонений от норм по местам их возникновения;

– определение фактической себестоимости выпущенной продукции как суммы нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменений норм.

Необходимой предпосылкой использования нормативного метода учета затрат является наличие соответствующей нормативной базы, под которой понимается комплекс нормативов, норм и смет, которые используются для планирования, организации и контроля производственного процесса. Норма – оценка затрат на единицу производственного результата – устанавливается на основе технического анализа операций производства каждого продукта с учетом прогрессивных технологий и организации производства. Нормативные затраты планируются заранее в разрезе статей учетной калькуляции, т.е. по полной себестоимости. Отклонения от норм учитываются по местам их возникновения – цехам, участкам, бригадам, по причинам и виновникам на основании документации и, прежде всего, сигнальной документации, имеющей обычно другой цвет или другую полосу. Такими сигнальными документами являются материальные требования на дополнительный (сверхлимитный) отпуск материалов для восполнения недостачи и брака деталей, акты на замену материала, доплатные листы по заработной плате, наряды на выполнение операций, не предусмотренных технологией.

Учет изменений норм осуществляется в специальных ведомостях, где фиксируется содержание каждого извещения об изменении норм, его номер, причина изменения, старая и новая величина нормативного расхода. Для определения суммы затрат в связи с изменением норм ежемесячно составляется ведомость пересчета

остатков незавершенного производства по нормам, введенным с первого числа отчетного месяца. Сводный учет затрат и калькулирование себестоимости продукции ведется обычно в оборотных ведомостях, открываемых для определенного вида или группы однородных изделий по всем центрам ответственности. Затраты по статьям показываются в ведомости с подразделением на затраты по текущим нормам, изменениям норм и отклонениям от норм.

Несмотря на трудоемкость процессов учета и расчета параметров нормативной и фактической себестоимости нормативный метод позволяет получить достоверную информацию о затратах для их анализа и контроля.

В табл.1 приведен пример калькулирования затрат на сырье и материалы в ООО "Торговый дом "Искра" с использованием нормативного метода. По итогам работы за май на основе нормативов, рассчитанных специалистами и утвержденных директором, и фактических затрат был проведен анализ и на основе отклонений от норм выявлен дополнительный экономический результат от производства молочной продукции.

Таким образом, по данным табл. 1 было выявлено, что в результате производства 1 т творожного сырка был получен перерасход в размере 1127,16 руб.

Следует отметить, что при всех своих достоинствах, таких как, обеспечение базы для ценообразования на основе нормативных калькуляций, возможность своевременного принятия решений по устранению неблагоприятных отклонений, формирование непосредственной обратной связи по достижению прогрессивных экономически обоснованных норм и нормативов, нормативный метод имеет один существенный недостаток. Система нормативного учета не предусматривает возможность отражения каждого вида возникающих отклонений на отдельных счетах. Данный недостаток нивелируется в системе "стандарт-кост".

Система ***"стандарт-кост"*** имеет много общего с системой нормативного учета и широко применяется в западных странах. Смысл системы "стандарт-кост" заключается в разработке норм-стандартов, составлении стандартных калькуляций до начала производства и учете фактических затрат с выделением отклонений от стандартов, систематизированных как совокупность.

В рамках системы "стандарт-кост" нормативные затраты на единицу продукта состоят из шести элементов:

– **нормативной цены основных материалов;**

– **нормативного количества основных материалов;**

– **нормативного рабочего времени (по прямым** трудозатратам);

– **нормативной ставки прямой оплаты труда;**

– **нормативного коэффициента переменных** общепроизводственных расходов;

– **нормативного коэффициента общепроизводственных расходов.**

Стандарты рассчитываются внутри производства и составляют базу функционирования данной системы. Допускается, что норматив (стандарт) не является абсолютным и точным значением – стандарт покрывает диапазон возможных результатов. Основными факторами, вызывающими отклонения и подвергающимися оценке в системе "стандарт-кост", являются отклонения по количеству затраченных ресурсов (материальных, трудовых), отклонения по ценам (ставкам). Обязательно вскрываются причины этих отклонений. Принципиальным моментом системы "стандарт-кост" является то, что нет необходимости полного распределения всех накладных расходов на себес-

Таблица 1

Калькуляция затрат сырья на творожный сырок с изюмом (по нормативному методу) за январь 2009 г.

Сырье	По нормам			Фактически			Отклонение	
	цена	кол-во	сумма, руб.	цена	кол-во	сумма, руб.	кол-во	сумма, руб.
Молоко 3,4% жирн., т	9800,00	2,00	19600,00	9805,00	2,02	19806,10	+0,02	+206,10
Обрат, т	2940,10	2,56	7526,4	2942,00	2,82	8296,44	+0,26	+770,04
Сахар, кг	25,60	131,44	3364,86	25,90	135,21	3501,94	+3,77	+137,08
Масло, кг	75,00	146,00	10950,00	75,20	146,6	11024,32	+0,6	+74,32
Ванилин, кг	365,00	0,05	18,25	365,00	0,0,4	14,60	-0,01	-3,65
Изюм,кг	99,00	60,67	6006,33	99,50	60,8	6049,60	+0,13	+43,27
Итого			47465,84			48693,00		+1227,16

тоимость произведенной продукции. Возможно их прямое вычитание из прибыли – отнесение без распределения по видам продукции на счет 90 "Продажи" как расходы текущего периода. Методика определения нормативных затрат определяется предприятием самостоятельно.

Система нормативного учета затрат на производство, созданная в нашей стране в период с 1930-х по 1940-е гг., имеет много общего с системой учета "стандарт-кост". В основе обеих систем лежит строгое нормирование затрат, предварительное (до начала отчетного периода) составление нормативных калькуляций на основе установленных норм (стандартов) расходов ресурсов по отдельным статьям издержек; осуществление раздельного учета и контроля производственных затрат по действующим нормам и отклонениям от норм в местах их возникновения и центрах ответственности; систематическое обобщение и анализ отклонений от расходных норм для устранения негативных явлений в производственном процессе и управления издержками. Обе системы являются универсальными и могут применяться при любом методе учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

В отличие от "стандарт-кост" традиционная система нормативного учета не ориентирована на процесс реализации, она сосредоточена на производстве и поэтому не позволяет обосновывать цены. Традиционная база бухгалтерского учета не обеспечивает анализа причинно-следственых связей и факторных отклонений. Система "стандарт-кост" создает предпосылки для организации управления производством по отклонениям от норм. Сумма фактических затрат учитывается по кредиту основного счета каждого элемента затрат. Помимо основных счетов элементов затрат открываются специальные "конверсионные" счета с аналогичным наименованием, по дебету которых записывается фактическая сумма затрат, а по кредиту – норма (стандарт) и отклонения, т.е. дополнительные затраты с последующим списанием сумм отклонений по каждому элементу, статье затрат на счет 90 "Продажи".

Для целей управления производством требуется более глубокая детализация отклонений по фактам как в части элементов затрат, так и в части качества отклонений, т.е. не только выявление расхода сверх норм, но и экономии. Поэтому учетные записи ведутся по следующему варианту:

1. На отклонение прямых фактических затрат материалов и труда основных производственных рабочих, влияние оказывают два фактора:

– **отклонения по цене материала и соот**ветственно отклонения по ставке заработной платы;

– **отклонения по использованию материала и** соответственно по производительности труда;

2. Общепроизводственные расходы рассматриваются в разрезе постоянной и переменной частей;

– **на отклонение переменных общепроиз**водственных расходов влияние оказывают два фактора:

– **отклонение переменных общепроизводс**твенных расходов по затратам и отклонение переменных общепроизводственных расходов по эффективности;

3. Неблагоприятные отклонения отражаются по дебету, а благоприятные – по кредиту счета;

4. Постоянные общепроизводственные и общехозяйственные расходы списываются на счет 90 "Продажи", что обеспечивает взаимосвязь системы "стандарт-кост" и "директ-костинг".

Списание материалов на основное производство проводится следующим образом: Дебет счета 20 "Основное производство" - Кредит 10 "Материалы" – производится по стандартным затратам, скорректированным на фактический выпуск. В пределах норм такие переменные затраты, как заработная плата, начисленная основным производственным рабочим с учетом начислений на социальные нужды, отражаются проводкой: Дебет 20 – Кредит 70, 69.

Возникшие отклонения по прямым переменным затратам отражаются на счете 16 "Отклонения в стоимости материальных ценностей" в разрезе следующих субсчетов (табл. 2).

Счет 16 регулируется счетом 90 "Продажи", к которому открывается субсчет "Отклонения по прямым переменным затратам": благоприятные – Дебет 16 – Кредит 90; неблагоприятные – Дебет 90 – Кредит 16.

Списание переменных общепроизводственных расходов на основное производство происходит с учетом нормативной ставки и фактического выпуска продукции проводкой – Дебет 20 – Кредит 25.

Сальдо отклонений на субсчетах 16 и 25 заключительным оборотом списывается в конце отчетного периода на счет 90 "Продажи" и на аналогичные субсчета.

Списание затрат на готовую продукцию оформляется проводкой:

Дебет 43 "Готовая продукция" – Кредит 20 "Основное производство";

Таблица 2

Отражение отклонений в системе “стандарт-кост”

Субсчет	Содержание	Благоприятные отклонения (экономия)	Неблагоприятные отклонения (перерасход)
Субсчет 1	Отклонения по ценам заготовления материалов	Дт 60 – Кт 16.1	Дт 16.1 – Кт 60
Субсчет 2	Отклонения по использованию материалов в производстве	Дт 10 – Кт 16.2	Дт 16.2 – Кт 10
Субсчет 3	Отклонения по ставке заработной платы	Дт 70 – Кт 16.3	Дт 16.3 – Кт 70
Субсчет 4	Отклонения по производительности труда	Дт 70 – Кт 16.4	Дт 16.4 – Кт 70
Субсчет 5	Отклонения по общепроизводственным расходам	Дт 25 – Кт 16.5	Дт 16.5 – Кт 25

Себестоимость реализованной продукции отражается по стандартным величинам

Дебет 90 “Продажи” – Кредит 43 “Готовая продукция”.

Такая организация учета затрат на производство позволяет контролировать затраты и оценивать выполнение работ с помощью сравнения фактических данных и данных согласно бюджету, выделять проблемные зоны с помощью “управления по отклонениям”.

Основная суть **управления по отклонениям** в том, что, исходя из стратегических и тактических целей предприятия, уровня его развития, состояния рынка аналогичных товаров, устанавливаются строго заданные параметры (стандарты), в рамках которых оно должно осуществлять свою хозяйственную деятельность. Отклонения от установленных параметров свидетельствуют о сбоях в управляемом объекте и о проблемах, которые необходимо решить. Они являются объектом внимания руководства различного уровня с целью определения их причин, виновников и разработки мероприятий по устранению нежелательных отклонений. Следовательно, объектом управления, становятся уже не все хозяйственные процессы, а только отличающиеся в допустимых пределах от заранее установленных параметров. Это, безусловно, оптимизирует процесс принятия управленческих решений.

Управление отклонениями происходит на основе их анализа. При использовании анализа отклонений сравниваются фактические и нормативные данные. Анализ проводится для подразделения, отделения, программы, продукта, региона или любого другого центра ответственности. Если в производственном процессе участвует больше чем одно подразделение, необходимо определить индивидуальные нормативы для каждого из них, чтобы закрепить ответственность менеджеров подразделений. При этом отклонения по издержкам реализации и обращения не рассматриваются. Факторному анализу подвергаются только прямые переменные издержки. Отклонения по постоянным расходам оцениваются разницей между их сметными и фактическими уровнями в целом без детализации по причинам. В системе калькулирования с полным распределением затрат требуется анализ и оценка причин отклонений по постоянным расходам.

Отклонения описываются с необходимой степенью подробности. Показателем измерения важности отклонения, применяемым западными компаниями является отношение: отклонение / нормативные затраты. Если это отношение меньше, чем 5%, соответствующее отклонение считается несущественным, 10%-е отклонение учитывается компаниями, применяющими строгие стандарты.

Часто причинами отклонений являются устаревшие нормативы или неверное бюджетирование. Нормативы могут меняться при разных объемах деятельности, их следует периодически переоценивать и в случае необходимости – менять.

Расчет и анализ отклонений производится с использованием расчетных формул, отражающих влияние различных факторов на результативный показатель. При построении расчетных формул вычисления отклонений в абсолютном стоимостном выражении учитывают следующие правила:

– если рассчитывается отклонение количественного фактора, т.е. переменными являются

объемные показатели использования ресурса, то разность между фактическим и нормативным показателями оценивается по нормативной цене ресурса, чтобы исключить влияние изменения цен в течение отчетного периода;

– если рассчитывается отклонение качественного фактора, т.е. переменными являются цены на данный ресурс, то разность между фактическим и нормативным показателями умножается на фактический объем ресурса.

Приведем ***пример анализа отклонений по затратам на производство творожного сырка с изюмом ООО "торговый дом "Искра"*** на основании данных табл. 3.

1. Отклонение фактических затрат по материалам от нормативных зависит от двух факторов – отклонения по цене и отклонения по использованию материалов:

1.1 Отклонение по цене рассчитывается по формуле:

$$\Delta M_{ц} = q_{ф} * (p_{ф} - p_{н}),$$

где $\Delta Mц$ – отклонение затрат материалов по цене; q – количество материалов; $рф$ – фактическая цена за единицу материала; $рн$ – нормативная цена за единицу материала.

1.2.Отклонение по расходу материала рассчитывается по формуле:

$$\Delta M_{q} = p_{н} * (q_{ф} - q_{н});$$

где ΔMq – отклонение по расходу материалов; $qф$ – фактически израсходованное количество материалов; $qн$ – норма расхода материала; $рн$ – нормативная цена за единицу материала.

2. Отклонения фактических трудозатрат от нормативных:

2.1.Отклонение по ставке заработной платы рассчитывается по формуле:

$$\Delta ЗП_{ст} = ФРВ_{ф} * (Ст_{ф} - СТ_{ф});$$

где $\Delta ЗПст$ – отклонение трудозатрат по ставке заработной платы; $ФРВф$ – фактически отработанное рабочее время; $Стф,н$ – фактическая и нормативная ставка заработной платы.

2.2.Отклонение трудозатрат по производительности труда рассчитываются по формуле:

$$\Delta ЗП_{w} = Ст_{н} * (ФРВ_{ф} - ФРВ_{н});$$

где $\Delta ЗПw$ – отклонение трудозатрат по производительности труда; $Стн$ – нормативная ставка заработной платы; $ФРВф$ – фактически отработанное рабочее время; $ФРВн$ – нормативное рабочее время.

3.Отклонения по реализации.

На объем прибыли влияют также цена и объем реализации.

3.1.Отклонения фактической прибыли от сметной по цене реализации рассчитывается следующим образом:

$$\Delta П_{р} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1,$$

Таблица 3

Исходные данные для анализа отклонений

№ п/п	Наименование показателя	Бюджет, исходя из норм (стандартов)	Фактически	Отклонение, руб.
1	Объем производства	1000 кг	1000 кг	–
2	Цена за единицу продукции, руб.	95,00	95,00	–
3	Объем производства и реализации, руб.	95000,00	95000,00	–
4	Расходы:			
4.1	Материалы	47465,84	48693,00	+1227,16
4.2.	Труд основных производственных рабочих	300ч. х 80 руб/ч = 24000 руб.	295ч. х 85 руб/ч = 25075 руб.	+1075,00
4.3	Накладные косвенные расходы			
	Переменные	по 5 руб. за 1 ч. труда основных рабочих = 1500 руб.	1650 руб.	+150
	Постоянные	по 10 руб. за 1 ч. труда основных рабочих = 3000 руб.	3200 руб.	+200
5.	Всего расходов	75965,84 руб.	78618,00 руб.	+2652,16
6.	Себестоимость единицы продукции	75,97 руб.	78,62 руб.	+2,65.
7.	Прибыль	19034,16 руб.	16382,00 руб.	–2652,16

Таблица 4

Взаимосвязь сметной и фактической прибыли.

№ п/п	Показатели	Обозначение	Расчет	Сумма, руб.
1.	Сметная прибыль			19034,16
2.	Отклонения по прямым затратам материалов			+1227,16
2.1.	По цене: Молоко Обрат Сахар Масло Ванилин Изюм	$\Delta Mц$	 (9805,00-9800,00)x2,02=10,10 (2942,00-2940,10)x2,82 = 5,36 (25,90-25,60) x135,21=40,56 (75,20-75,00) x146,6=29,32 (365,00-365,00) x0,04 = 0 (99,50-99,00)x60,8= 30,40	+116,00
2.2.	По количеству: Молоко Обрат Сахар Масло Ванилин Изюм	ΔMq	 (2,02-2,00)x 9800,00=196,00 (2,82-2,57) x 2940,10 = 764,73 (135,21-131,44) x 25,6 = 96,51 (146,6-146) x 75,00 = 45,00 (0,04-0,05) x 365,00 = -3,65 (60,8-60,67) x 99,00 = 12,87	+1111,16
3.	Отклонения по прямым затратам труда			+1075
3.1.	По ставке	ΔЗПст	295 ч.*(85 руб./ч. – 80 руб.ч.)	+1475
3.2.	По производи-тельности	ΔЗПw	80 руб./ч*(295 ч. – 300 ч.)	–400
4.	Отклонения по накладным расходам			–350
4.1.	Переменные накладные расходы			–150
4.2.	Постоянные накладные расходы			–200
5.	Отклонения по реализации			0,00
5.1.	По цене реализации	$\Delta Пр$	(95,00–95,00)x1000	0,00
5.2.	По объему реализации	$\Delta Пq$	(1000–1000)x95,00	0,00
5.	Фактическая прибыль (1-2-3-4+5)		19034,16 – 1227,16 – 1075,00-350,00	16382,00

где $\Delta Пр$ – отклонение фактической прибыли от сметной по цене реализации; $\sum p0q1$ – выручка от реализации фактического объема продукции по сметным ценам; $\sum p1q1$ – фактическая выручка от реализации продукции.

3.2. Отклонения фактической прибыли от сметной по объему реализации рассчитывается по формуле:

$$\Delta П_q = \sum p_0 q_1 - \sum p_0 q_0;$$

где $\Delta Пq$ – отклонение фактической прибыли от сметной по объему реализации; $\sum p0q0$ – сметная выручка от реализации продукции.

Полученную информацию бухгалтер аналитик может представить руководству в виде итоговой табл. 4, наглядной для восприятия и легко читаемой. Представленные в табл. 4 данные показывают “узкие места” деятельности предприятия, по которым следует принимать корректирующие действия. Благоприятные отклонения также следует изучать и пользоваться их преимуществами.

Таким образом, использование в хозяйственной практике нормативного метода учета затрат и системы “стандарт-кост” способствует повышению эффективности управления и позволяет усилить контроль над расходами, что снижает себестоимость и повышает рентабельность деятельности предприятий и их конурентоспособность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гарифуллин К.М.** Управление затратами. Казань, Издательство Казанского государственного финансово-экономического института, 2005. 316 с.

2. **Друри К.** Управленческий и производственный учет / Пер. с англ. М.: **ЮНИТИ, 2002. 1071 с.**

3. **Adams S., Pryor L, Keller D, Harston M.** Using Management Accounting Information: A decision case approach, 2e. Thompson Learning, 2003. 524 p.

УДК 332.012.2

Вострецов А.М.

Оценка стоимости компаний при слияниях и поглощениях в условиях изменяющейся структуры капитала

Одной из особенностей современных процессов слияний и поглощений является существенное изменение структуры капитала участвующих в интеграции компаний. Данное обстоятельство может возникать вследствие несовпадения структур капитала целевой и приобретающей компании, необходимости формирования новой оптимальной структуры капитала или использования долговых механизмов финансирования сделки: LBO – leverage buyout (выкуп акций компании за счет привлечения кредита), MBO – management buyout (выкуп компании ее руководителями), EBO – employee buyout (приобретение компании ее работниками) [2].

Изменение структуры капитала при этом оказывает значительное влияние на рыночную стоимость компании. В частности, повышение кредитного рычага может свидетельствовать об ухудшении положения дел в компании, в связи с чем инвесторы снизят свои ожидания относительно перспектив развития данной компании и цена ее акций на фондовом рынке существенно снизиться.

Выкуп же акции со стороны менеджмента компании, как правило, свидетельствует о значительном потенциале ее развития и наличии дополнительных потоков денежных средств, вследствие чего инвесторы значительно повысят свои ожидания относительного будущего развития данного предприятия и цена его акций существенно возрастет.

Для учета обозначенного влияния структуры капитала на стоимость компании на практике зачастую используют показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC), при расчете которого каждая составляющая взвешивается пропорционально своей доле в общей структуре капитала компании [1]:

$$WACC = r_{долг}(1-T)_c \frac{D}{V} + r_{соб.кап.} \frac{E}{V} \quad (1.1)$$

где $r_{долг}$ – показатель стоимости долговых обязательств; T_c – предельная ставка корпоративного налога; D – рыночная стоимость долговых обязательств компании; V – сумма рыночной стоимости акционерного капитала и рыночной стоимости обязательств; $r_{соб.кап.}$ – показатель стоимости акционерного капитала; E – рыночная стоимость акционерного капитала.

Стоимость каждой составляющей капитала в данном выражении определяется его долей в структуре капитала. При этом появляется проблема цикличности, при которой искомая величина является одновременно и переменной:

$$V = E + D = f(FCF, \ldots, E, D, \ldots) \quad (1.2)$$

где FCF – свободный денежный поток.

При использовании в расчетах показателя денежных потоков на собственный капитал (FCFE) и учитывая, что требуемая доходность акционерного капитал определяется структурой капитала компании, проблема цикличности не исчезает:

$$E = f(FCFE, \ldots, E, D, \ldots), \quad (1.3)$$

где FCFE – денежный поток на собственный капитал – денежный поток компании, остающийся в распоряжении ее акционеров, служащий источником выплат доходов акционерам компании [3].

С целью нивелирования проблемы цикличности Р. Брейли и С. Майерс разработали метод скорректированной чистой приведенной стоимости (APV) [4], разграничивающий при оценке стоимости компании инвестиционные решения и воздействие на компанию эффекта налоговых льгот:

$$APV = NPV + VTS, \quad (1.4)$$
$$NPV = f(FCF, K_u), \quad (1.5)$$
$$VTS = f(T, D, K_d), \quad (1.6)$$

где APV – скорректированная чистая текущая стоимость; NPV – текущая стоимость денежных потоков проекта; K_u – ставка дисконтирования, отражающая риск денежных потоков при условии отсутствия заемного финансирования; T – ставка налога на прибыль; VTS – текущая стоимость денежных потоков, связанных с эффектом налогового щита; D – заемные средства, привлекаемые для финансирования проекта; K_d – стоимость заемного финансирования, используемая для приведения к текущей стоимости денежных потоков, связанных с возникновением эффекта налогового щита [4].

Использование данной модели для оценки стоимости компании при слиянии или поглощении нивелирует проблему цикличности и существенно повышает точность оценки вследствие отсутствия необходимости расчета множества значений WACC для компаний с меняющейся структурой капитала.

Алгоритм оценки стоимости компании в соответствии с методом APV состоит из следующих этапов:

1) Определение денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности. При этом операционный денежный поток очищается от эффекта налогового щита по заемным источникам, так как экономия на налоге на прибыль в данном случае является следствием финансового решения:

$$FCF = EBIT * (1 - T) + D\&A - CapEx - WCI, \quad (1.7)$$

где FCF – свободный денежный поток; EBIT – прибыль до выплаты процентов по заемным источникам и налога на прибыль; T – ставка налога на прибыль компании; D&A – амортизация основных средств и нематериальных активов, а также сальдо других неденежных расходов и доходов компании; CapEx – капитальные вложения; WCI – увеличение собственного оборотного капитала компании.

2) Расчет требуемой акционерами нормы доходности, в случае если компания на 100% финансируется за счет собственных средств:

$$K_u = R_{fr} + B_u * R_{pr}, \quad (1.8)$$

где K_u – ставка дисконтирования, отражающая риск денежных потоков при условии отсутствия заемного финансирования; B_u – коэффициент Beta компании в условиях финансирования ее деятельности только за счет собственных средств. B_u определяется на основе данных фондового рынка о значениях B_l котируемых отраслевых компаний-аналогов и их структуре капитала по формуле – $B_u = B_l / (1+W_d / W_e * (1-T))$; R_{pr} – среднерыночная премия за риск инвестирования средств в акции компании; R_{fr} – безрисковая ставка доходности;

3) Дисконтирование полученных денежных потоков по соответствующей ставке (K_u). При этом мы получаем гипотетическую стоимость компании, при условии, что она на 100% финансируется за счет собственных средств:

$$EV_u = PV(FCF, K_u), \quad (1.9)$$

где EV_u – гипотетическая стоимость компании в предположении, что компания на 100% финансируется за счет собственных средств; PV – текущая стоимость денежных потоков.

4) Определение стоимостного эффекта финансовой деятельности компании. Для этого происходит суммирование денежных потоков, связанных с финансовой деятельностью (выпуск и погашение займов, выплата процентов), а также части операционного денежного потока, связанной с налоговым щитом:

$$FinCF = D_i - D_r + I - TS, \quad (1.10)$$

где $FinCF$ – денежный поток, связанный с финансовой деятельностью компании; D_i – выпуск новых займов (банковские кредиты, облигации, векселя и т.п. инструменты заемного финансирования); D_r – погашение займов; I – проценты за пользование заемными средствами; TS – экономия налога на прибыль за счет возможности включать проценты по заемным средствам в расходы для целей исчисления налога на прибыль.

5) Дисконтирование потоков от финансовой деятельности компании по ставке, отражающей средневзвешенный риск инвесторов. Таким образом, рассчитывается текущая стоимость денежных потоков, связанных с финансовой деятельность компании:

$$D' = PV(D_i - D_r + I - TS, K_d), \quad (1.11)$$

где D' – стоимость долга компании применительно к ее операционным денежным потокам; K_d – средняя ставка привлечения компанией заемных средств (средневзвешенная ставка между ставкой по банковским кредитам компании, доходностью к погашению облигаций, векселей и др. заемных инструментов).

6) Вычитание из стоимости компании текущей стоимости денежных потоков, связанных с финансовой деятельностью, позволит нам определить стоимость акционерного капитала:

$$Equity = EV_u - D', \quad (1.12)$$

где $Equity$ – стоимость акционерного капитала компании.

Таким образом, применение описанной выше модели позволяет учесть влияние меняющейся структуры капитала на стоимость компании и вычислить уточненное значение стоимости поглощаемой компании, что особенно актуально для сделок слияний и поглощений.

Уровень заемных средств в предложенной модели является заданной величиной, которая может определяться как определенная доля в финансировании отрицательных денежных потоков в результате инвестиционной и операционной деятельности. При этом в расчет могут быть приняты планы по распределению прибыли в виде дивидендов, эмиссии новых акций и др. допущения.

В случае существенного изменения уровня задолженности компании в прогнозах данную модель можно усложнить добавлением условия о взаимосвязи между ставкой привлечения заемных источников и величиной активов компании. Данное условие соответствует реальной хозяйственной практике, когда стоимость заемного финансирования напрямую зависит от величины залога, на который можно обратить взыскание в случае дефолта заемщика.

Для апробации практической значимости предложенной модели проведем уточненный расчет стоимости реально существующей компании и сравним результаты исследования с оценкой фондового рынка (рыночной капитализацией).

Объектом данного расчета является стоимость холдинговой нефтяной компании ТНК-ВР, образованной в 2003 г. в результате слияния нефтяных и газовых активов компании BP в России и нефтегазовых активов Alfa Access Renova. В 2005 г. по программе реструктуризации к холдингу были полностью присоединены активы ОАО "ТНК", ОАО "Сиданко" и ОАО "Онако".

Стоимость основных нефтегазовых компаний российского рынка в данный момент постоянно изменяется: возросшие амбиции лидеров отрасли, выражающиеся в поглощении мелких компаний ("Лукойл", "Газпром"), необходимость защиты от нападения со стороны средних компаний ("Роснефть"), перераспределение оставшихся активов "Юкоса" ("Саратовнефтегаз", "Самаранефтегаз"). К оценке зачастую привлекаются несколько независимых оценщиков, как правило, международных, для определения наиболее точного значения стоимости приобретаемой компании (инвестиционный банк Morgan Stanley, PriceWaterHouseCooper, Dresdner Kleinwort Wasserstein и т.д.). Расчет стоимости компании "ТНК-ВР" объясняется повышенным интересом к последней российского нефтегазового гиганта ОАО "Газпром".

После многолетних переговоров о поглощении нефтяной компании "Роснефть" в обмен на 10,7 % собственных акций, необходимых российскому Правительству для консолидации контрольного пакета ОАО "Газпром", совет директоров газовой монополии решил сконцентрировать основные усилия на приобретении не менее привлекательных активов ТНК-ВР.

В октябре 2006 г. представители компании ОАО "Газпром" сделали неофициальное предложение держателям контрольного пакета акций (группа компаний Альфа банка) выкупить их долю в компании, от которого последние отказались. В апреле 2008 г. представители ОАО "Газпром" официально заявили о возможности покупки 50% долей холдинга за 15 млрд. долл. При этом сами владельцы акций и руководство "ТНК-ВР" оценили данный пакет в 30 млрд. долл. исходя из заявленной капитализации в 60 млрд. долл [5]. В результате ОАО "Газпром" вновь был вынужден отказаться от проведения сделки. При этом рыночная капитализация компании "ТНК-ВР" находится на уровне 25–27 млрд.долл.

Расчет стоимости компании "ТНК-ВР" произведен на основе официальных прогнозных значений составляющих денежного потока компании на пять лет (см. табл. 1) [6].

Средняя ставка привлечения заемных средств по состоянию на 1 мая 2009 г. принята на уровне 19%. Требуемая акционерами норма доходности, при условии 100% финансирования компании за счет собственных, в соответствии с прогнозными значениями составила 15%.

Имея, таким образом, значения свободного и финансового денежного потоков для компании "ТНК-ВР" и значения дисконтирующих коэффициентов, проведем расчет гипотетической стоимости компании, при условии, что последняя на сто процентов финансируется за счет использования собственных средств. Вычитая из данного значения сумму дисконтированных денежных потоков от финансовой деятельности, получаем требуемую стоимость акционерного капитала компании.

Стоимость холдинговой компании ТНК-ВР, рассчитанная на основании рассмотренной модели, составила 35,44 млрд. дол., при рыночной капитализации в 25–27 млрд. долл. По мнению большинства аналитиков рыночная стоимость "ТНК-ВР" недооценена по сравнению с аналогами на 40%, что примерно соответствует рассчитанной нами стоимости.

Таблица 1

Прогноз составляющих денежного потока “ТНК-ВР” на 2009–2013 гг.

Составляющие денежного потока	Значение показателя по годам				
	2009	2010	2011	2012	2013
EBIT - Денежный поток по основным видам деятельности, млрд. дол.	18,7	20,9	23,7	27,1	30,4
T - Ставка налога на прибыль компании, проценты	20	20	20	20	20
D&A - Амортизация ОС и НМА, а также сальдо других неденежных расходов и доходов компании, млрд. дол.	0,65	0,45	0,51	0,71	0,69
CapEx - Капитальные вложения, млрд. дол.	1,2	1,35	1,5	1,7	1,6
WCI - Увеличение собственного оборотного капитала компании, млрд. дол.	0,13	0,09	0,12	0,18	0,15
FCF – Свободный денежный поток, млрд. дол. (формула 6)	13,53	14,89	16,9	19,43	22,04
D_i - Выпуск новых займов (банковские кредиты, облигации, векселя и т.п.), млрд. дол.	9,6	6,4	13,1	10,2	9,2
D_r – Погашение займов, млрд. дол.	2,8	2,2	3,8	4,3	4,6
I - Проценты за пользование заемными средствами, млрд. дол.	1,84	1,93	3,13	2,36	2,7
TS - Экономия налога на прибыль за счет включения процентов по заемным средствам в расходы	0,37	0,81	1,21	0,9	0,45
Денежный поток, связанный с финансовой деятельностью компании, млрд. дол. (формула 9)	8,27	5,32	11,22	7,36	6,85

Таблица 2

Расчет рыночной стоимости холдинговой компании “ТНК-ВР”

п/п	Показатель	Расчет показателя	Значение
1	EVu - гипотетическая стоимость компании, млрд. дол.	14,28*0,8696+15,73*0,7561+17,85*0,6575+20,51*0,5718+23,26*0,4972	59,34
2	D’ - дисконтированные финансовые потоки, млрд. дол.	8,27*0,8403+5,32*0,7062+11,22*0,5934+7,36*0,4987+6,85*0,419	23,90
3	Equity - стоимость акционерного капитала, млрд. дол. (п.1 - п.2)	59,34 - 23,90	35,44

При этом, что не менее важно, принимаемая руководством компании и ее акционерами капитализация холдинга в 60 млрд. долл. идентична рассчитанному в рамках модели показателю гипотетической стоимости компании, при условии ее 100% финансирования за счет собственных средств.

Таким образом, применение модели APV особенно актуально при прогнозировании рыночной стоимости недооцененных компании в условиях изменяющейся структуры капитала при слияниях и поглощениях и при расчете стоимости компании при LBO, MBO, EBO.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Брейли Р., Майерс С.** Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 1008 с.

2. **Рид С. Ф., Лажу А. Р.** Искусство слияний и поглощений / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 958 с.

3. **Modigliani F. and M. Miller.** Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction // American Economic Review, 1963 (June), pp. 433–443.

4. **Mayers S.** Interactions of Corporate Financing and Investment Decisions – Implications for Capital Budgeting // Journal of Finance, 1974 March, pp. 1–25.

5. http://www.rbcdaily.ru/2008/04/04/tek/334002.

6. http://www.tnk-bp.ru/investors/financial.

УДК 336.717

Свеженцева И.Н.

Экономическая оценка базовых направлений системы картбизнеса коммерческого банка

Для повышения эффективности банковского бизнеса в целом, в современной экономике России с учетом исторических, географических и экономических условий страны необходимо совершенствование его подсистем, в частности динамично развивающегося бизнеса, основанного на банковских платежных картах. Данное направление банковского бизнеса обеспечивает повышение прозрачности финансовых операций, прирост налоговых поступлений, существенно снижает издержки, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, а также во многом способствует активному развитию смежных сфер деятельности банка.

В целях развития деятельности кредитных организаций в области обслуживания клиентов с использованием банковских платежных карт необходим целый комплекс мероприятий, включающих в себя как организационные, так и технологические изменения, обеспечивающих внедрение новых направлений работы и расширение ассортимента предлагаемых услуг. Однако для получения положительного результата необходимо проведение широкого спектра маркетинговых исследований и экономического обоснования на начальном этапе развития системы бизнеса, основанного на банковских платежных картах, корректная оценка экономических показателей эффективности в процессе его функционирования.

В этой связи поиск путей дальнейшей активизации, развития и повышения эффективности системы бизнеса, основанного на банковских платежных картах, подтверждает актуальность темы исследования.

В современных условиях функционировании бизнеса, основанного на банковских платежных картах, приоритетными и наиболее доходными направлениями развития являются эмиссия и эквайринг. Эмиссия карт – наиболее распространенная бизнес-стратегия в России, да и, пожалуй, в мире. Эмиссия банковских карт – деятельность по выпуску банковских карт, открытию счетов и расчетно-кассовому обслуживанию клиентов при совершении операций с использованием выданных им банковских карт. Эквайринг – это деятельность кредитной организации, включающая в себя осуществление расчетов с предприятиями торговли (услуг) по операциям, совершаемым с использованием банковских карт, и осуществление операций по выдаче наличных денежных средств держателям банковских карт, не являющимся клиентами данной кредитной организации [1]. Сочетать эмиссию и эквайринг более выгодно, чем заниматься каким-либо одним видом операций с банковскими платежными картами, поэтому целесообразно оценить и обосновать данные направления развития банковского катбизнеса.

В настоящее время увеличение объемов банковских платежных карт, прежде всего, связано с повсеместным внедрением «зарплатных» проектов. Отсюда в рамках нашего исследования проведем расчет экономического эффекта от перевода организации на выдачу заработной платы по банковским платежным картам как основы для работы с потенциальными клиентами. Этапы реализации методики определения экономического эффекта от перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам представлены на рис. 1.

Проведенный анализ реального проекта с предприятием среднего размера, который показал, что заключение договора о введении карточной системы выплаты заработной платы экономически выгодно и банку и организации.

Так, если до перехода предприятия на выдачу заработной платы по банковским платежным картам, затраты, связанные с выдачей заработной платы без банковских платежных карт (30) составляли 181 107 руб. в год, то затраты после перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам (31) составили 14 390,16 руб., а экономический эффект от введения оплаты труда по банковским платежным картам (Э) за год составил 8 425,08 руб. Такая незначительная величина экономического эффекта для предприятия вызвана, прежде всего, достаточно высокой комиссией банка за перевод денежных средств на счета работников предприятия в сравнении с

Рис. 1. Этапы реализации методики определения экономического эффекта от перехода на выдачу заработной платы по банковским платежным картам

тарифами на инкассаторские услуги. При этом очевидна необходимость совершенствования комиссионной политики банка в целях привлечения клиента, внедрение индивидуальных подходов при заключении договоров.

Поскольку следующим базовым направлением системы бизнеса, основанного на банковских платежных картах, является эквайринг, то в рамках данного исследования на основе метода анализа иерархий дадим количественную оценку рациональности решения торговой организации и коммерческого банка об установке электронного терминала для обслуживания клиентов с помощью банковских платежных карт [2, с.145].

Для оценки целесообразности установки электронного терминала в торговой сети на основе отношения выгод к издержкам были определены две альтернативы: А1 – заключать договор с банком на установку электронного терминала и А2 – не заключать договор с банком на установку электронного терминала (рисунок 2-а).

Для оценки целесообразности таких взаимоотношений со стороны банка: A_1 – устанавливать электронный терминал в торговом центре, A_2 – не устанавливать (рис. 2б).

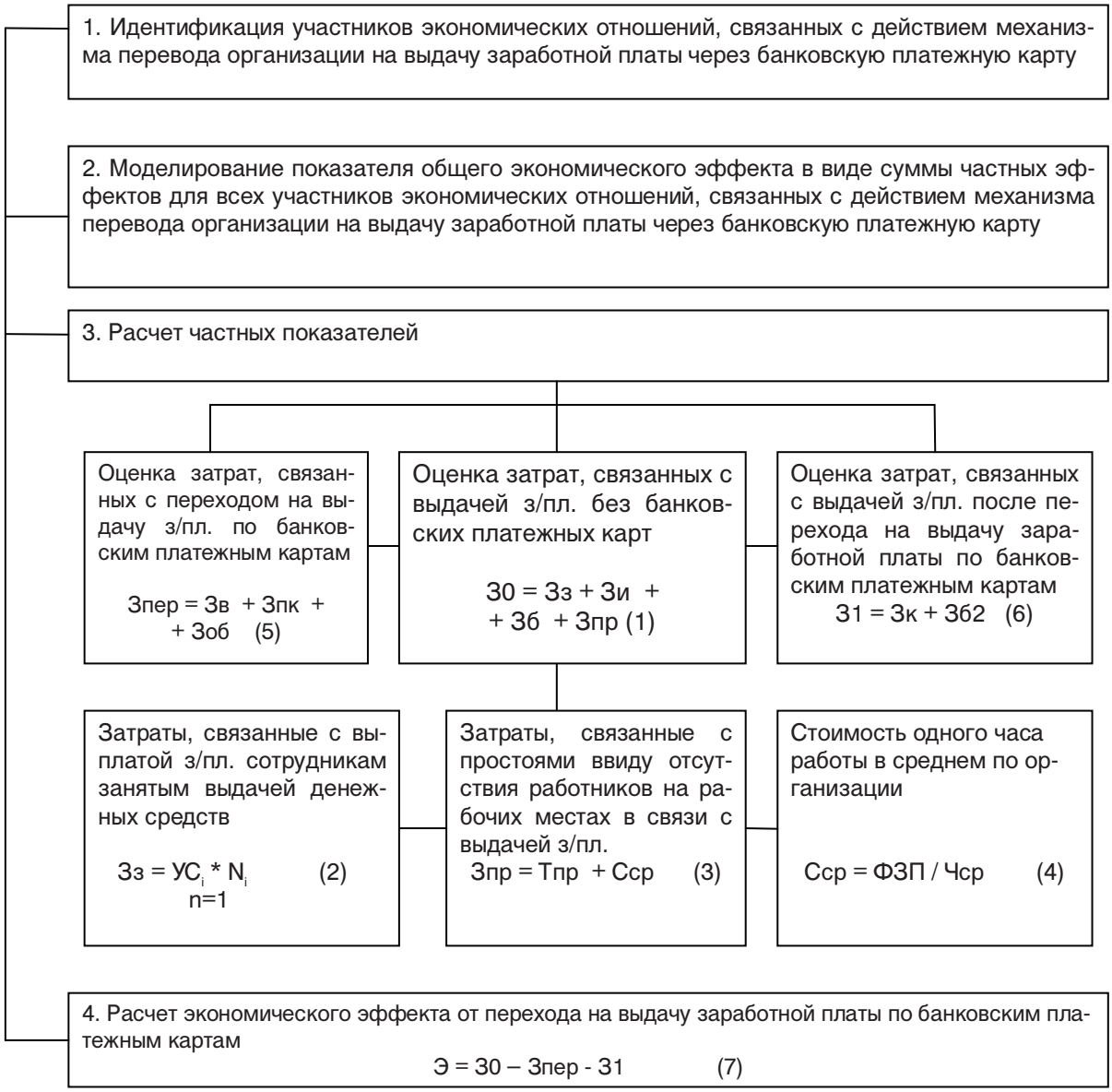


Рис. 2. Иерархия выгод (*а*) и издержек (*б*) для банка
от использования электронного оборудования в торговой организации

Используя метод попарного сравнения элементов иерархии, построим матрицы парных сравнений для иерархии, отражающей выгоды от установки электронного терминала для банка.

Какой фактор в большей степени определяет выгоды			
Выгоды	**Экономические**	**Психологические**	**W1**
Экономические	1	1/3	0,75
Психологические	3	1	0,25
λmax = 2,0 ОС = 0,0			

Рассмотрим матрицы парных сравнений факторов и критериев качества:

Построим матрицы парных сравнений альтернатив относительно критериев качества:

Какой критерий дает больший вклад в экономический фактор				
Экономический	**Комиссия, взимаемая с ТО**	**Увеличение численности клиентов**	**Увеличение числа операций по пластиковым картам**	**W2**
Комиссия, взимаемая с ТО	1	1/5	1/3	0,10
Увеличение численности клиентов	5	1	3	0,61
Увеличение числа операций по пластиковым картам	3	1/3	1	0,29
λmax = 1,98 ОС = 0,0				

Какой критерий дает больший вклад в психологический фактор				
Психологический	**Имидж**	**Дополнительная реклама**	**Завоевание доли рынка**	**W2**
Имидж	1	3	1/3	0,29
Дополнительная реклама	1/3	1	1/5	0,10
Завоевание доли рынка	3	5	1	0,61
λmax = 1,98 ОС = 0,0				

Комиссия, взимаемая с ТО	**A1**	**A2**	**W4**
A1	1	3	0,75
A2	1/3	1	0,25
λmax = 1,98 ОС = 0,0			

Увеличение численности клиентов	**A1**	**A2**	**W5**
A1	1	3	0,75
A2	1/3	1	0,25
λmax = 1,98 ОС = 0,0			

Увеличение числа операций по пластиковым картам	**A1**	**A2**	**W6**
A1	1	7	0,87
A2	1/7	1	0,13
λmax = 2,0 ОС = 0,0			

Имидж	**A1**	**A2**	**W7**
A1	1	5	0,83
A2	1/5	1	0,17
λmax = 2,0 ОС = 0,0			

Дополнительная реклама	**A1**	**A2**	**W6**
A1	1	5	0,83
A2	1/5	1	0,17
λmax = 2,0 ОС = 0,0			

Завоевание доли рынка	**A1**	**A2**	**W7**
A1	1	7	0,87
A2	1/7	1	0,13
λmax = 2,0 ОС = 0,0			

Расчетные значения векторов приоритетов для определения альтернатив для торговой организации и для банка обосновывают выгодность проекта обеим сторонам. Результирующие векторы приоритетов для банка и для торговой организации представлены в табл. 1.

Проведенная оценка целесообразности установки электронного терминала для обслуживания клиентов с помощью банковских платежных карт позволяет обоснованно оценивать как потенциальным партнерам (клиентам) – торговыми организациями, так и банками данное направление сотрудничества, способствующее развитию инфраструктуры банковского бизнеса, как экономически выгодное. Следует отметить, что развитие инфраструктуры, это основа и одновременно слабое место в реализации бизнес-стратегии развития функциональности банковских пла-

Таблица 1

Значения векторов приоритетов иерархий для банка и торговой организации

Альтернатива	Выгоды	Издержки	Отношение выгод к издержкам	Приоритет
Значение векторов приоритетов иерархий для банка				
А1–устанавливать терминал	0,769	0,2748	3,64	1
А2 – не устанавливать терминал	0,23	0,7252	0,32	2
Значение векторов приоритетов иерархий для торговой организации				
А1 – заключать договор	0,725	0,258	2,81	1
А2 – не заключать договор	0,358	0,730	0,49	2

тежных карт. Высокая стоимость оборудования, используемого для обслуживания карт, выступает ключевым фактором в количественном, а не качественном наполнении рынков банковских платежных карт, сдерживает или ограничивает их функциональность. Отсутствие технологического единства, совместимости платежных систем не позволяют осуществлять взаимоприем банковских платежных карт и соответственно получать комиссионные доходы от их использования в общей инфраструктуре обслуживания.

В целом поведенный анализ показал, что при оценке эффективности бизнеса, основанного на банковских платежных картах, с учетом наиболее приоритетных направлений его развития, таких как эмиссии и эквайринг, актуальным является вопрос повышения функциональности карты как инструмента доведения услуг до потребителя.

В целом, указанные методики целесообразны к применению для разработки мер по повышению эффективности и расширению системы бизнеса, основанного на банковских платежных картах. С помощью применения указанных методик банк может расширять клиентскую базу и развивать карточный бизнес.

Таким образом, для дальнейшего развития рынка банковских платежных карт в целом, необходимо совершенствование механизма функционирования системы карточного бизнеса, проведение целого ряда мероприятий, позволяющих в дальнейшем повысить эффективность и бесперебойность расчетов с помощью банковской платежной карты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение Центрального банка РФ №266-П от 24 декабря 2004 года “О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемых с их использованием”.

2.**Андрейченков А.В., Андрейчикова О.Н.** Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2001. 368 с.: ил.

УДК 338.4:621

Дронов Р.В.

Теоретические подходы к определению коррупции как особой формы отношений обмена

Изучение отечественной и зарубежной истории показывает, что коррупция была присуща абсолютно всем общественно-экономическим формациям и формам государственного устройства во все периоды их развития.

Одно из первых упоминаний о коррупции, как указывают отдельные исследователи, можно встретить в архивах Древнего Вавилона (вторая половина XXIV в. до н. э.). Позднее, в IV в. до н.э., в древнеиндийском трактате по искусству управления государством "Артхашастра" важнейшей задачей, стоящей перед царем, признается борьба с казнокрадством. В трактате перечисляются 40 способов хищения государственного имущества и делается вывод об уловках хитроумных чиновников: "Так же, как нельзя распознать, пьют ли воду плавающие в ней рыбы, нельзя определить, присваивают ли имущество чиновники, приставленные к делам".

Истоки отечественных коррупционных отношений, на наш взгляд, следует искать в X веке, во времена существования Киевской Руси. Тогда в каждый крупный город Великий князь назначал своего полномочного представителя – посадника (воеводу, наместника), без денежного вознаграждения. Как представитель князя в городе, посадник вершил суд, собирал дань и пошлины, руководил военными силами и т.д., а часть собранных с населения средств он оставлял в свою пользу. Кроме того, посадник получал с населения "корм" (продуты питания и фураж и т.д.). Таким образом, данная система получила название "кормления". Постепенно система "кормления" трансформировалось в лихоимство (подкуп за нарушение законодательства) и мздоимство (подкуп за не нарушение закона). К XV в. лихоимство и мздоимство уже образовывали систему коррупции.

Распространение коррупции на Руси привело к тому, что Петр I, начал против нее широкомасштабную войну. 24 декабря 1724 года государь подписал Указ "О воспрещении взяток и посулов и наказании за оное", в соответствии с которым, всем чиновникам запрещалось получать какое-либо иное вознаграждение за труд, кроме определенного им государством жалования. Однако даже суровое наказание не устрашило любителей казнокрадства. Так, например, за взяточничество были казнены: сибирский губернатор князь М. Гагарин, обер-фискал (Главный прокурор) А. Нестеров, ведавший Смоляным двором адмиралтейств – советник А. Кикин и др. Сподвижник Петра Великого – первый генерал-губернатор Санкт-Петербурга – А. Меншиков закончил свою жизнь в ссылке.

С приходом советской власти ситуация принципиально не изменилась. 20 декабря 1917 года была образована Всероссийская чрезвычайная комиссия по борьбе с контрреволюцией и саботажем, среди основных задач ВЧК стояла борьба с коррупционной угрозой. В условиях роста коррупционной преступности, 8 мая 1918 г. был принят Декрет Совета Народных Комиссаров РСФСР "О взяточничестве", ставший первым в Советской России правовым актом, предусматривавшим уголовную ответственность за взяточничество. Согласно Декрету, покушение на получение или дачу взятки приравнивалось к совершенному преступлению, при этом, если взяткодатель принадлежал к имущему классу и стремился сохранить свои привилегии, то он приговаривался "к наиболее тяжелым и неприятным принудительным работам", а все имущество подлежало конфискации. 16 августа 1921 г. был принят Декрет СНК РСФСР "О борьбе со взяточничеством", 25 сентября 1922 г. принят циркуляр Народного комиссариата юстиции № 86 "О мерах по борьбе со взяточничеством" и т.д. Среди громких коррупционных преступлений 20-х годов, можно назвать "дела" К. Зилита, Н. Бабаева и других.

Начало реформирования российской экономики в 90-е годы XX века, ее переход на рыночные рельсы создали благоприятные условия для выхода отечественной коррупции на новый уровень своего развития.

На наш взгляд, следует выделить три этапа в развитии современной российской коррупции: 1-й этап – 1991–1992 гг., на наш взгляд, связан с развалом Советского Союза и началом рыночных реформ. На этом этапе была сформирована законодательная основа, позволившая выйти отечественному криминалу выйти на более высокий уровень своего развития. 2-й этап берет свое начало в январе 1993 г., когда начался период массовой приватизации и заканчивается августовским кризисом 1998 г. На этом этапе проходил масштабный передел государственной собственности, развернулся процесс либерализации внутреннего и внешнего рынка при одновременном ослаблении управляемости хозяйством. Основной целью участников коррупционного процесса на первом и втором этапах развития, было удовлетворение своих тривиальных материальных потребностей. 3-й этап берет свое начало с конца 90-х и продолжается в настоящее время. На данном этапе, основные материальные потребности участников коррупционных действий уже удовлетворены, и возникает стремление к формированию личных богатств и реализации потребностей самовыражения (вхождение во власть, распоряжение судьбами людей и пр.). Данный вид коррупции, по нашему мнению, особенно опасен, поскольку наносит серьезный удар, как по экономическим, так и по демократическим основам нашего общества, подрывая авторитет власти.

Для более глубокого понимания феномена коррупции, а следовательно и для определения мер эффективного противодействия ей, необходимо проанализировать существующие определения данного явления. Очевидно, чем более четко сформулировано определение коррупции, тем легче на его основе формулировать цели, задачи и функции государственных и негосударственных структур, обеспечивающих защиту национальных интересов от данной угрозы.

В основе термина “коррупция” лежит латинское слово “corruptio”, означающее в переводе “подкуп, порчу, разложение”, в мировой практике применяется для характеристики прямого использования должностным лицом своего служебного положения в целях личного обогащения, сопровождающегося, как правило, нарушением законности [1].

Анализ научной и публицистической литературы показывает, что существует достаточно много точек зрения относительно определения сущности явления коррупции. Рассмотрим некоторые из них.

25 декабря 2008 года был принят Федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ “О противодействии коррупции”, в котором коррупция определена как: а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; б) совершение деяний, указанных в подпункте “а” настоящего пункта, от имени или в интересах юридического лица.

Сильной стороной данного 273-ФЗ Закона, по нашему мнению, является то, что в нем в качестве источника опасности для общества и государства рассматривается физическое лицо, использующее свое служебное положение, которое может быть как государственным служащим, так и представителем негосударственного сектора экономики.

Перекликается с отечественным антикоррупционным законом Межамериканская конвенция против коррупции, так как в ней содержится детальное перечисление форм коррупционного поведения. Конвенция, принята государствами-участниками Организации американских государств 29 марта 1996 г. и в качестве коррупционных преступлений рассматривает: вымогательство или получение чиновником или лицом, которое выполняет государственные обязанности, любого предмета, имеющего денежную стоимость, или иной выгоды в виде подарка, услуги, обещания или преимущества для себя или иного физического или юридического лица в обмен на любое действие или не совершение действия при исполнении им своих государственных обязанностей, а так же предложением или предоставлением таких предметов или выгод; ненадлежащее использование правительственным чиновником или лицом, исполняющим государственные обязанности, для своей выгоды или выгоды третьего лица любого имущества, принадлежащего государству или любой компании или учреждению, в которых государство имеет имущественную долю, к которому этот чиновник или лицо, исполняющее государственные обязанности, имеет доступ вследствие или в процессе исполнения своих обязанностей; ряд других случаев, где чиновники или лица, исполняющие служебные

обязанности, используют свое служебное положение в корыстных или личных целях [2].

Межамериканская конвенция не содержит четкого определения понятия коррупции, а в качестве коррупционера рассматривается правительственный "чиновник или лицо, выполняющее государственные обязанности", что, по нашему мнению, является существенным недостатком данной конвенции, так как из внимания выпадают коррупционеры находящиеся на службе в органах муниципальной власти и иных негосударственных организациях, и наносящие своей противозаконной деятельностью не меньший ущерб национальным интересам, чем их "коллеги" из государственного сектора.

Советом Европы были приняты следующие два ключевых антикоррупционных документа: "Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию" от 27 января 1999 года и "Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию" от 9 сентября 1999 года. В документах Совета Европы отсутствует норма – дефиниция, содержащая определение понятия коррупции, однако это компенсируется детальным перечислением форм коррупционного поведения должностных лиц, которые аналогичны формам, содержащимся в Межамериканской конвенции против коррупции 1996 года.

Статья 8 Конвенции Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности (резолюция Генеральной Ассамблеи от 15 ноября 2000 г.) определяет коррупцию, как умышленные уголовно-наказуемые деяния, которые включают: обещание, предложение или предоставление публичному лицу, лично или через посредников, какого-либо неправомерного преимущества для самого должностного лица или иного физического или юридического лица с тем, что бы это должностное лицо совершило какое-либо действие или бездействие при выполнении своих должностных обязанностей; вымогательство или принятие публичным должностным лицом, лично или через посредников, какого-либо неправомерного преимущества для самого должностного лица или иного физического лица или юридического лица с тем, чтобы это должностное лицо совершило какое-либо действие или бездействие при выполнении своих должностных обязанностей. Так же в Статье 8 дается определение публичного должностного лица как "публичное должностное лицо или лицо, предоставляющее какую-либо публичную услугу, как это определяется во внутреннем законодательстве Государства-участника, в котором данное лицо выполняет такие функции, и как это применяется в уголовном законодательстве этого Государства-участника" [3]. По нашему мнению, сильной стороной данного определения коррупции, является то, что в качестве источника общественной опасности рассматривается не только государственный служащий, но и всякое "публичное должностное лицо, предоставляющее какую-либо публичную услугу" не надлежащим образом выполняющее свои должностные обязанности.

Дальнейшее распространение коррупции, как на национальных, так и на международном уровнях, потребовало от ООН принятия специализированной антикоррупционной конвенции. В результате, 31 октября 2003 года Генеральная Ассамблея ООН приняла Конвенцию против коррупции. Глава III Конвенции содержит подробный перечень коррупционных преступлений, в том числе: Статья 15 "Подкуп национальных публичных должностных лиц", Статья 16 "Подкуп иностранных публичных должностных лиц и должностных лиц публичных международных организаций" и т.д.

О. Обасанджо рассматривает коррупцию, как повсеместно распространенный феномен злоупотребления общественной властью в целях извлечения личной выгоды [4].

Т. Нас, А. Прайс и Ч. Вебер также акцентируют внимание на властных отношениях. По их мнению, коррупция – любое незаконное использование общественной власти или полномочий в целях получения личной выгоды [5].

А. Шлейфер и Р.В. Вишни определяют коррупцию как продажу государственными служащими государственной собственности в частных целях. Авторы определения рассматривают коррупционные действия госслужащих, а противоправные действия представителей негосударственного сектора выпущены из внимания [6].

Б. Волженкин рассматривает коррупцию в качестве социального явления, содержание которого проявляется в разложении власти, когда государственные (муниципальные) служащие и иные лица, уполномоченные на выполнение государственных функций, используют свое служебное положение, статус и авторитет занимаемой должности в корыстных целях для личного обогащения или в групповых интересах. В рассматриваемом аспекте явление коррупции находит конкретные формы проявления в совершении различных коррупционных деяний, часть из которых объявляется преступными и преследуется в уголовном

порядке. Автор рассматривает коррупцию как явление свойственное и государственным, и негосударственными служащим. В свою очередь, коррупционные деяния подразделяются на два типа: преследуемые и не преследуемые в уголовном порядке [7].

Развернутое определение коррупции, с нашей точки зрения, дает А. Долгова, которая рассматривает коррупцию как "умышленные действия: пассивный подкуп – испрашивание или получение кем-либо из должностных лиц и иных субъектов, перечисленных в специальных законах, прямо или косвенно, не предусмотренных законодательством материальных, нематериальных благ, преимуществ, а также принятие предложения или обещания таких благ и преимуществ за деяния, которые могут быть выполнены с использованием официального статуса данных субъектов, связанных с этим статусом авторитета и возможностей; а также активный подкуп – обещание, предложение или неправомерное предоставление таким субъектам физическими и юридическими лицами за перечисленные деяния указанных благ и преимуществ" [8]. В определении автор не делает различий между коррупционными действиями государственного и негосударственного служащего и рассматривает их как одинаково социально опасные.

Комплексный подход к определению коррупции выбрала М. Альпидовская, рассматривая коррупцию в нескольких плоскостях: "…с точки зрения экономической теории, коррупция – это специфический вид экономических отношений, которые возникают в результате замещения рыночными отношениями тех общественных отношений, которые по своей природе не являются экономическими. С точки зрения институциональной теории, коррупция как неформальный экономический институт – это продажа должностных правомочий, имеющая место, как в государственном, так и частном секторе экономики, и определяется она как контрактное взаимодействие между экономическими агентами с целью злоупотребления позицией ради частной выгоды. Несовершенство экономических условий хозяйствования рождает спрос на благо такого рода, а несовершенство правовых и морально-этических норм в обществе рождает предложение" [9].

Как видно из выше изложенного спектр взглядов на определение сущности явления коррупции достаточно широк, и сложность решения этой проблемы отражается в неоднозначности толкования данной категории. С одной стороны, существует явное стремление к расширенному толкованию понятия, включающему в себя подробное детальное перечисление форм коррупционного поведения (Межамериканская конвенция, Конвенции ООН и Совета Европы и др.), с другой стороны – краткое определение понятия коррупции (Т. Нас, А. Прайс, Ч. Вебер и др.), с одной стороны коррупция рассматривается как социальное явление (Б. Волженкин, А. Долгова и др.), с другой – при рассмотрении проблемы используется экономический подход (А. Шлейфер, Р. Вишни, М. Альпидовская и др.) и т.д.

Проведенный анализ различных точек зрения на определение сущности явления коррупции позволяет нам систематизировать их в зависимости от использованного подхода.

Специалисты в области права рассматривают коррупционные действия как нарушение существующих в государстве норм закона обязательных к исполнению. С точки зрения социологии содержание коррупции заключается в нарушениях принятых в обществе норм обязательного поведения и социального благополучия. Экономисты рассматривают коррупцию как явление, оказывающее существенное влияние на функционирование хозяйственного комплекса страны. При этом взятка рассматривается как инструмент обслуживания интересов сторон, в связи с чем, существуют представления об "эффективных" и "неэффективных" взятках.

Однако большинство современных экономистов придерживаются мнения, что длительное существование коррупции в государстве несет разрушительные последствия для национального хозяйства страны, и не какие "положительные" эффекты компенсировать его не в состоянии.

Анализ различных подходов используемых при изучении коррупции (экономический, политологический и правовой) позволяет сделать вывод, что она углубляет неравенство и несправедливость, усиливает социальную и политическую напряженность в обществе, подрывает эффективность действия государственных институтов и т.д.

В связи с тем, что в основе коррупции лежит незаконная двусторонняя сделка, в результате которой должностное лицо нелегально "продает" физическим или юридическим лицам свои служебные полномочия или услуги, а "покупатель", получает возможность использовать место службы "продавца" в своих интересах, необходимо рассматривать коррупцию, как особого вида обменные отношения. Л. Спиридонов отмечает, что отношение обмена – это исходное отношение, объединяющее людей в социальный организм, в

котором существует государство, в сфере экономики выступает как отношение производственное, в сфере права – как отношение правовое, в сфере государства – как отношение публично-властное, политическое. Таким образом, коррупцию, как антисоциальное явление, представляющее особый вид обменных отношений, следует рассматривать в трех сферах жизнедеятельности общества – экономика, право и государство, что позволит комплексно исследовать данное явление [10].

Базируясь на прочном экономическом фундаменте, коррупция, создает и воспроизводит нелегальные отношения обмена и соответствующие им неформальные социальные нормы (правовые, экономические и др.), регулирующие незаконный обмен, а так же присвоение незаконной ренты, что приводит к деградации общественных отношений, которая заключается: в утрате принципа эквивалентности, как в сфере самого обмена, так и возникающих на его основе отношений; в социально несправедливом перераспределении национального дохода и национального богатства в пользу немногочисленных социальных групп населения, и как справедливо отмечают И. Клямкин и Л. Тимофеев – в утрате функциями государственного управления характера общественных благ и их превращения в объект купли – продажи [11].

Таким образом, коррупция, проникнув в различные сферы экономики, является одной из ключевых угроз национальной экономической безопасности, за счет дублирования экономических отношений, коррупционными. При этом, в обстановке коррупции в качестве товара выступают коррупционные услуги, являясь своего рода допуском к нормальным экономическим отношениям, что позволяет нам сделать вывод о наличии двух основных этапов в развитии экономических отношений: допуск к ведению легальной хозяйственной деятельности посредством коррупционных отношений и ее ведение.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что коррупция является особой формой отношений обмена и сформулировать следующее определение коррупции – это социально опасное явление, представляющее собой нелегальный обмен служебных полномочий должностного лица (государственного / негосударственного сектора экономики) на удовлетворение его личных (групповых) потребностей, что влечет за собой расширение возможностей ведения бизнеса для участника коррупционных отношений и ограничение для тех, кто не является их участником.

Таким образом, рассмотрев в статье различные подходы к определению коррупции как особой форме отношений обмена, можно сделать вывод, что коррупция приводит к изменению вектора экономических реформ, к разрушению основ национального хозяйства, к потере экономической безопасности нации. Очевидно, что дальнейшее промедление в борьбе с этим негативным явлением может привести к необратимым последствиям для российского государства и его экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большой энциклопедический словарь. СПб.: "Норинт", 2000. С. 576.

2. International Legal materials: current documents. Vol. 35 1996. № 3. P. 724–734.

3. Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сб. документов / Сост. В.С. Овчинский. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 7–45.

4. **Obasanjo O.** Welcome Address // Africa Leadership Forum. Corruption, Democracy and Human Rights in East and Central Africa. Entebbe, Republic of Uganda. 12–14 December 1994. Ibadan. P. 57.

5. **Nas T.F., Price A.C., Weber Ch.T.** A Policy-Oriented Theory of Corruption // American Political Science Review 1986, Varch. Vol. 80. № 1. P. 108.

6. **Shleifer A., Vishny R.W.** Corruption // The Quarterly Journal of Economics. 1993. № 33, P. 107.

7. **Волженкин Б.В.** Коррупция // Выработка стратегического курса антикоррупционной деятельности российского общества и государства: Материалы к Национальному антикоррупционному семинару, Москва, 24–25 мая 2000 г. М., 2000. С. 101–102.

8. Криминология. Учебник для вузов / Под общ. ред. А.И. Долговой М.: НОРМА, 2007. С. 711.

9. **Альпидовская М.Л.** Экономические основы теневой экономики и коррупции бюрократического аппарата // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 1. С. 138.

10. **Спиридонов Л. И.** Теория государства и права: Учебник. М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров. 2001. С. 30.

11. **Клямкин И., Тимофеев Л.** Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М., 2000. С. 12.

УДК 338.4:621.2

Бабкин А.В., Трысячный В.И.

Стратегические направления совершенствования управления экономической безопасностью региона

Экономическая система страны основывается на совершенствовании управления безопасностью регионов. Если под регионом понимать некоторую совокупность субъектов, например, Северо-Кавказский экономический район или образованный Указом Президента Южный федеральный округ, то в этом случае не будет реализован в полной мере один из основных принципов выделения региона – наличие сформировавшихся и действующих органов управления социально-экономическими процессами.

Относительная юридическая самостоятельность регионов как субъектов Федерации проявляется в том, что, согласно ст. 76 Конституции РФ, они вне пределов ведения РФ, совместного ведения РФ и субъектов РФ осуществляют собственное правовое регулирование, включая принятие законов и иных нормативных правовых актов, не противоречащих федеральному законодательству. В свою очередь, относительная экономическая самостоятельность реализуется через принцип обеспеченности ресурсами, согласно которому при разграничении предметов ведения и полномочий решается вопрос об обеспечении соответствующих органов государственной власти финансовыми, материально-техническими и иными ресурсами, необходимыми для осуществления указанными органами своих полномочий. Таким образом, субъекты Федерации для осуществления своих прав и обязанностей обеспечиваются необходимыми ресурсами, т.е. имеют в наличии материальную основу управления.

Целесообразно рассматривать регион как территорию в административных границах субъекта Федерации, характеризующуюся следующими основополагающими чертами: комплексностью, целостностью, определенной специализацией и управляемостью, т.е. наличием материальной основы управления и политико-административных органов управления. Целостность территории предполагает рациональное использование ее природно-ресурсного потенциала, формирование устойчивых внутрирегиональных и межрегиональных технологических и производственных связей, пропорциональное сочетание различных отраслей, наличие определенного сообщества людей с определенными традициями и образом жизни. Комплексность означает сбалансированность, пропорциональное и согласованное развитие производительных сил.

На основании вышеизложенного в настоящем исследовании под регионом будем понимать субъект Федерации (край) и понятие его экономической безопасности будем рассматривать на уровне субъекта Федерации.

Экономическая безопасность многих субъектов РФ в значительной мере зависит от стабильных условий существования городов, структурообразующая база которых держится на одном – двух предприятиях. В России таких городов более 250, в том числе около 65 закрытых, специализированных на производстве или исследованиях в оборонной сфере. Кроме того, очень многие территории узкоспециализированны на отдельных отраслях и производствах. Финансовое и экономическое состояние районо-, градообразующего предприятия является основой экономического благополучия территории, где оно расположено, и источником угроз экономической безопасности образования более высокого уровня (края, республики).

Экономическая безопасность региона должна рассматриваться как проекция общей проблемы национальной экономической безопасности на региональный уровень в плане обеспечения защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от различного рода внутренних и внешних угроз. Таким образом, экономическая безопасность на территориальном уровне обеспечивается путем выявления и предотвращения действия внешних и внутренних угроз в различных сферах жизни региона; социально-экономической, экологической, информационной, общественной и других.

Особенности России на современном этапе требуют более активной, относительно типичной мировой практики, деятельности государства по устранению диспропорций в национальном экономическом пространстве, решению сложных проблем, созданию условий для устойчивого развития всех субъектов и страны в целом [5].

Управление социально-экономическим развитием регионов России должно осуществляться, как правительством Российской Федерации, так и ее субъектами. Иными словами управление социально-экономическим развитием территорий имеет два уровня: федеральный и субфедеральный. Предметом управления на федеральном уровне являются территориальные проблемы национальной экономики (в том числе и межрегиональные), отношения Центра с субъектами федерации, комплексное регулирование факторов, влияющих на социально-экономическое развитие. При этом федеральные органы власти могут включаться в решение проблем "малых" районов, являющихся частями субъектов федерации, если они имеют федеральную значимость (ликвидация чрезвычайных ситуаций, освоение месторождений стратегического сырья и др.). Предметом управления на субфедеральном уровне является социально-экономическое развитие, отношения субъекта федерации с муниципальными образованиями. Различия между уровнями управления безопасностью регионов заключаются не только в масштабах решаемых задач, но и в средствах их реализации: нормативно-правовой базе, участвующих институтах, финансовых источниках, экономических регуляторах и пр.

Разрушение хозяйственных связей, резкое увеличение числа социальных и политических конфликтов, нарастание напряженности в общественной жизни, кризис на макро- и микроуровнях систем власти и управления порождают все новые виды угроз для отдельных регионов и России в целом. Перерастание факторов дестабилизации в угрозы безопасности предопределяет потребность в разработке механизмов управления, предотвращающих кризис. О необходимости управления национальной экономической безопасностью в Российской Федерации заговорили одновременно с введением этого понятия. Однако приходится констатировать, что действенная система управления данным процессом до настоящего времени не создана. Если на национальном уровне в 1996г. принята Государственная стратегия экономической безопасности РФ, а затем в 1997г. (с изменениями в 2000г.) – концепция национальной безопасности РФ, где важнейшее место уделено социально-экономическому аспекту, то на уровне отдельных регионов подходы к ее управлению практически не разработаны.

Необходимость управления экономической безопасностью на региональном уровне объясняется и доказывается не только федеративным устройством РФ, но и реально существующей возможностью недопущения перерастания факторов дестабилизации в угрозы безопасности и тем самым сохранения безопасного состояния объекта безопасности.

Подход к управлению как к процессу целенаправленного воздействия на объект управления с целью обеспечения его эффективного, стабильного функционирования и развития определяет координацию экономической безопасности как совокупность непрерывных, взаимосвязанных и последовательных действий, направленных на достижение целевых установок, и образующих определенный алгоритм. В исследованиях ряда авторов выделяются и рассматриваются различные функции данного процесса [1]. На наш взгляд, применительно к процессу управления экономической безопасностью необходимо учитывать следующие основные функции: планирование, организация, регулирование, мотивация, контроль и анализ.

Совершенствование процесса обеспечения региональной экономической безопасности заключается: во-первых, в структурировании факторов, оказывающих влияние на состояние экономической безопасности, и организации контроля над ними; во-вторых, в идентификации угрозы, если фактор вышел из-под контроля; в-третьих, в разработке мер по ее преодолению и, наконец, в осуществлении этих мер.

На уровне отдельных регионов действует множество социальных, экологических, производственных и других факторов дестабилизации безопасности. Многие из них можно устранить при эффективном управлении социально-экономическими процессами на уровне страны, региона, отдельно взятых субъектов хозяйствования. Некоторые внешние по отношению к экономике региона факторы, нейтрализация которых должна осуществляться на уровне Российской Федерации, активизируют действие внутренних, которые и становятся угрозами экономической безопасности региона. Нейтрализация данных факторов дестабилизации может и должна осуществляться в региональном экономическом пространстве, что обуславливает необходимость формирования действенной системы управления этим процессом на территориальном уровне.

Качественное управление экономической безопасностью зависит от того, насколько учтены и правильно реализованы принципы управления, т.е. основные правила, общепризнанные положения и нормы, которыми необходимо руководствоваться при осуществлении управленческой деятельности.

Соблюдение этих принципов является необходимым условием формирования и функционирования любой системы, в том числе региональной.

Принимая за основу систему принципов управления, предложенную в исследованиях Райзберга Б.Л., Уткина Э.А., Шамова А.А. и др., мы считаем, что управление экономической безопасностью региона должно строиться на системе следующих принципов [2,3,4]:

– системности, предполагающий рассмотрение организации процесса обеспечения экономической безопасности региона как совокупности взаимосвязанных функциональных элементов и мероприятий, ориентированных на достижение намеченных целей в условиях изменяющейся внешней среды;

– целеполагания, предполагающий определение целей, ведущих к обеспечению экономической безопасности региона и стратегии их реализации на ближайшую и дальнюю перспективы, исходя из оценки потенциальных возможностей и обеспеченности соответствующими ресурсами;

– устойчивости по отношению к внешней среде. При дестабилизирующем воздействии отдельных элементов внешней среды система управления экономической безопасностью должна продолжать функционировать и выполнять поставленные цели без каких-либо коренных изменений;

– социальной ориентации, основанной на том, что конечной целью управления экономической безопасностью региона должно быть повышение благосостояния населения, качества жизни, гармоничное развитие личности;

– воспроизводства системы жизнеобеспечения, подразумевающий, что функционирование и развитие экономики региона должно обеспечивать сохранность экосистемы, ресурсосберегающее воспроизводство всех ее компонентов;

– научности, т.е. достаточной теоретической обоснованности принимаемых решений и предлагаемых мер, способствующих достижению намеченных целей;

– ранжирования объектов управления по их важности, позволяющий определить ранг проблемы по степени актуальности, масштабности, эффективности. Ресурсы всегда ограничены, поэтому средства должны, в первую очередь, вкладываться в решение наиболее важной проблемы;

– иерархичности управления. Создание системы управления должно происходить с учетом синтеза иерархических систем, для которых характерны отношения частичной регламентации поведения нижестоящего звена вышестоящим с оставлением у первого значительных степеней свободы для самостоятельного выбора конкретного решения в установленных ресурсных рамках и в объеме имеющихся полномочий;

– демократического централизма, непосредственно связанный с предыдущим, т.к. его учет позволяет рационально сочетать интересы общества в целом и отдельных регионов, экономический и природный потенциал народного хозяйства в целом с резервами и возможностями его региональных подразделений, централизованное руководство с инициативой нижестоящего звена. При реализации данного принципа происходит оптимальное сочетание интересов Центра и регионов, т.к. в этом случае решение проблем социально-экономического развития региона идет, прежде всего, с позиции народного хозяйства страны в целом при учете интересов развития регионов;

– информатизации, реализуемый в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Ввиду неопределенности и быстрого изменения условий осуществления социально-экономических процессов в регионе возрастает потребность в оперативной обработке информации для принятия решений. Основой реализации данного принципа является организация всестороннего мониторинга состояния экономической безопасности территории;

– вариантности. Эффективность управленческого решения обеспечивается выбором рационального решения из множества альтернатив на основе оптимизации;

– доминирования экономических методов в управлении. В основу управления в регионе должны быть положены правила соизмерения затрат с результатами, а также воздействия на элементы системы через их экономические интересы с целью рационального сочетания интересов всех функциональных элементов формируемой системы управления;

– опережающего управления. Система управления, реализующая этот принцип, обладает высокой адаптационной мобильностью и возможностью заблаговременно вырабатывать управленческие решения целью обеспечения стабильности и предсказуемости социальных и экономических процессов. Данный принцип в современных условиях является основополагающим, на котором должна строиться любая система управления и, в том числе, региональная.

Согласно "Государственной стратегии экономической безопасности РФ" и "Основным положениям государственной стратегии в области обеспечения экономической безопасности РФ" объектами безопасности РФ являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений государственного регулирования. Вследствие того, что экономическая система страны представляет собой сложную иерархическую структуру, в качестве объектов безопасности выступают отношения разного уровня. Стратегия обеспечения безопасности должна основываться на учете всего многообразия угроз и дестабилизирующих факторов. Контролируя ее состояние, в первую очередь, необходимо определить все существующие и возможные угрозы безопасности.

Под стратегией обеспечения экономической безопасности понимается рассчитанная на перспективу программа действий, обеспечивающая достижение намеченных целей. Данную стратегию необходимо разрабатывать и реализовывать в рамках проводимой органами власти экономической политики, основными приоритетами которой должны являться комплексное развитие территории и ее интеграция в единую экономическую систему государства. На сегодняшний день выделяют следующие типы стратегий обеспечения экономической безопасности:

– во-первых, направленная на недопущение перерастания факторов дестабилизации в угрозу безопасности;

– во-вторых, направленная на прекращение действия уже существующих угроз на объект безопасности;

– в-третьих, предусматривающая усилия, направленные на восстановление безопасного состояния объектов.

Первый тип стратегии можно также назвать профилактическим, так как он предусматривает меры "профилактики" возникновения опасного состояния, второй тип направлен на уменьшение времени и силы воздействия угроз на объект безопасности. Следовательно, первые два типа стратегии предполагают деятельность по обеспечению безопасности, в результате которой угроза или вообще не возникает (первый тип), или ее действию создается заслон (второй тип). При реализации стратегии третьего типа ущерб объектам экономической безопасности возникает, но предполагается его компенсация действиями и соответствующими механизмами. При выборе типа стратегии преимущество должно быть отдано первому или второму варианту. Третий тип используются, когда невозможно использовать первые два или когда ущерб восполним.

Обеспечение безопасности требует, прежде всего, укрепления государственной власти, повышения доверия к ее институтам, а также формирования и рационализации механизмов ее обеспечения. Достижение целей в данной области предполагает разработку соответствующих механизмов реализации стратегии. Механизм обеспечения экономической безопасности региона представляет собой систему организационно-экономических мер и должен содержать:

– выявление и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы на краткосрочную и долгосрочную перспективы;

– определение критериев и параметров оценки состояния экономики и общества, отвечающих требованиям экономической безопасности;

– прогнозирование состояния экономической безопасности региона;

– деятельность региональных органов власти по выявлению, предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз безопасности экономики и общества, оценка возможных результатов их осуществления;

– формирование стратегии экономической безопасности региона в рамках общегосударственной стратегии.

Формирование данного механизма является частью организации как функции алгоритма управления, под которой понимается деятельность по упорядочению, налаживанию, координации, формированию и рациональному функционированию целостной системы. Организация предполагает обеспечение достижения поставленных целей, т.е. определение особых действий и ресурсов, необходимых для воплощения разработанной стратегии, а также принятие решений о распределении обязанностей, полномочий и ответственности.

При невозможности реализации стратегии первого или второго типа возникает ущерб (потери) от действия угроз экономической безопасности, возмещение которого обусловливает необходимость создания региональными органами власти так называемых компенсационных ресурсов (финансовых ресурсов в виде Резервного фонда краевого бюджета для предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций; материальных запасов; резервов производственного и непроизводственного назначения;

дополнительных транспортных возможностей для переброски материальных ресурсов в зоны критических ситуаций и т.п.).

В целях эффективной реализации стратегии экономической безопасности должна быть сформирована отлаженная и надежная система государственного воздействия на экономику, позволяющая осуществлять регулирование важнейших экономических процессов, а также способная взять на себя функции поддержания экономики территории на безопасном уровне.

Однако, как показывает практика, в современных условиях ограниченности государственного вмешательства в экономику, управление экономической безопасностью на региональном уровне сводится к реализации функции регулирования. Данная функция в рамках управления этим процессом рассматривается нами как целенаправленное воздействие местных органов власти на основные экономические параметры для достижения устойчивости региона путем сбалансирования интересов хозяйствующих субъектов.

В условиях рыночной экономики государство не может директивными методами управлять деятельностью всех субъектов хозяйствования и, следовательно, необходимо обеспечить оптимальное воздействие федеральных, региональных и местных органов власти на социально-экономическую ситуацию путем использования мотивационных механизмов и необходимых косвенных экономических регуляторов. Для обеспечения экономической безопасности необходимо согласование взаимных интересов всех функциональных элементов системы управления экономической безопасностью на основе функции мотивации.

При рассмотрении взаимоотношений центральных и региональных органов власти планирование и регулирование как основные функции управления носят относительный характер. По отношению к стратегии экономической безопасности РФ деятельность региональных органов управления сводится к составлению программы устойчивого развития территории и выработке мер, механизмов ее реализации. Данный процесс представляет собой регулирование, т.к. происходит конкретизация программы, разработанной федеральными органами власти, ее адаптация к конкретным условиям региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б.** Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения. М.: 1995. С. 74.

2. **Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А.** Управление экономикой. Учебник. М.: ЗАО Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1999. 784 с.

3. **Уткин Э.А.** Антикризисное управление. М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”. Изд-во ЭКМОС. 1997. 300 с.

4. **Шамов А.А.** Территориальное управление народным хозяйством. Уч. пособ. для студентов экон. спец. вузов. М.: Экономика, 1984. 176 с.

5. Экономическая безопасность РФ: Учебник для вузов. Ч. 1. / Под общ. ред. С.В. Степашина. Всероссийская государственная налоговая академия. СПб. Унив. МВД России: Изд-во “Лань”, 2001. 608 с.

УДК 338.4

Дронов Р.В.

Классификация видов коррупционной деятельности по критериям экономико-правового подхода

Коррупция поражает различные уровни социальных связей и отношений и может проявляться в различных формах. Попытаемся представить анализ различных подходов к классификации видов коррупционной деятельности и сформировать классификационные конструкции по критериям экономико-правового подхода.

С точки зрения Дж. Скотта, коррупция бывает двух видов: *Органическая* (нерыночная) коррупция, представляющая собой систему, при которой благосклонность, власть предержащих определяется узами родства, кастовыми связями и т.д. *Рыночная* коррупция, являющаяся деперсонифицированным процессом, в рамках которого влияние принадлежит тем (вне зависимости от

их социальной природы), кто может больше заплатить взяткополучателю [1].

С. Ротенберг выделяет следующие виды коррупции: "тариф" за выполнение того, что официальные правила требуют выполнять без оплаты (например, плата за оказание формально бесплатной услуги); "тариф" за невыполнение того, что правила требуют выполнять (так, взятка за сокрытие аудитором важной информации); "тариф" за действия, впрямую нарушающие законы (например, налоговый инспектор за взятку – "тариф" может представить неверный отчет о доходах подкупающего его налогоплательщика) [2].

По мнению Л. Мутога, коррупцию можно структурировать следующим образом: неправильное употребление правительственных ресурсов (в основном для получения личной выгоды и удовлетворения частных интересов чиновников); практика подкупа и кик-бэк (предполагает получение госслужащими незаконных комиссионных в качестве платы за предоставление контракта, "выигрыш" тендера и т.д.) [3].

М. Мусеше рассматривает следующие виды коррупции: *Индивидуальная* – характеризуется уходом человека от ответственности, отказом отчитываться перед самим собой и другими людьми, моральным декадансом. Коррупция проявляется в неоправданной ломке системы ценностей и приоритетов, в апатии индивида в области гражданской деятельности, а также в его алчности и злобности. *Семейная* – извращенные формы разделения труда между супругами, "несбалансированная гендерная компенсация" и перекосы в составлении семейного бюджета. *Социетальная* – коррупция охватывает такие институты как религиозные и кооперативные организации, политические партии, образовательные учреждения и т.д. *Национальная* - коррупция воплощается в политическом патронаже, крупных хищениях общественных средств, нарушении прав человека и должностных обязанностей, отсутствии отчетности и непрозрачность механизма управления. *Международный* уровень коррупции отмечен опасными политическими махинациями, несбалансированными торговыми отношениями, экономическим шантажом, "конфликтным снабжением топливом", некачественным управлением информацией и манипулированием общественным сознанием с помощью СМИ [4].

А. Хейденхеймер выделяет следующие виды коррупции: *"Белая"* – такая коррупция, при которой совершаемые государственными служащими и элитой коррупционные преступления не расцениваются как коррупционные. Данный вид коррупции полностью интегрирует, так как в такой ситуации это явление не является противозаконным. *"Черная"* – это когда существует некоторая договоренность между элитой и гражданами о том, что некоторые действия можно квалифицировать как коррупционные. *"Серая"* – ситуация, когда не существует определения коррупционных действий между элитой и гражданами [5].

С. Роуз-Аккерман выделяет следующие виды коррумпированных отношений в государственных системах:

- по типу получателей взяток: клептократии, в которых коррупция организована в верхушке правительства; государства, где коррупция является сферой деятельности большого числа бюрократов;
- по типу "рынка" взяток: существует небольшое число основных частных коррупционных действующих лиц; выплаты взяток децентрализованы [6].

Это два признака коррупции с точки зрения С.Роуз-Аккерман соответствуют четырем категориям коррумпированных государств: клептократия; конкурентный рынок; двойственная монополия; слабое государство, контролируемое мафией.

С точки зрения отечественного законодательства, по степени тяжести коррупционных правонарушений следует различать: коррупционные проступки и коррупционные преступления.

Гражданский кодекс Российской Федерации, в Статье 575 к коррупционным проступкам относит следующие правонарушения: принятие в дар работниками лечебных, воспитательных учреждений, учреждений социальной защиты и других подобных учреждений подарков от граждан, находящихся в них на лечении, содержании или воспитании супругами и родственниками этих граждан; а также дарение таким работникам подарков в связи с указанными обстоятельствами, при условии, что стоимость подарка превышает пять минимальных размеров оплаты труда (пункт 2 статьи 575); принятие в дар и дарение подарков государственным служащим и служащим органов муниципальных образований в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязанностей, при условии, что стоимость подарка превышает пять минимальных размеров оплаты труда (пункт 3 статьи 575).

Таким образом, согласно отечественному гражданскому кодексу получение должностным лицом или лицом, выполняющим управленческие

функции в коммерческой или негосударственной организации, вознаграждения, меньше пяти минимальных размеров оплаты труда, за совершение каких-либо действий не является проступком.

В соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации коррупционные преступления можно простейшим образом разделить на две группы: первая – коррупционные преступления в форме подкупа; вторая – прочие коррупционные преступления.

Первая группа. К коррупционным преступлениям в форме подкупа относятся, на наш взгляд, следующие социально опасные деяния, запрещенные соответствующими статьями УК России:

1. Воспрепятствование осуществлению избирательных прав или работе избирательных комиссий, в случае совершения соответствующего деяния путем подкупа (пункт "а" части второй статьи 141), в том числе с использованием своего служебного положения (пункт "б" части второй статьи 141);

2. Незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну (статья 183), совершенные путем подкупа;

3. Подкуп участников и организаторов профессиональных спортивных соревнований и зрелищных коммерческих конкурсов (статья 184);

4. Коммерческий подкуп (статья 204);

5. Организация преступного сообщества (преступной организации) (статья 210) для совершения любого из коррупционных преступлений, предусмотренных частью 4 статьи 290, статьей 291, частью 4 статьи 309 УК РФ;

6. Получение взятки (статья 290);

7. Дача взятки (статья 291);

8. Провокация взятки либо коммерческого подкупа (статья 304);

9. Подкуп или принуждение к даче показаний или уклонению от дачи показаний либо к неправильному переводу (статья 309), в случае совершения соответствующего деяния путем подкупа.

Вторая группа. К прочим коррупционным преступлениям относятся, с нашей точки зрения, следующие социально опасные деяния, запрещенные соответствующими статьями Уголовного кодекса Российской Федерации:

1. Мошенничество, совершенное лицом с использованием своего служебного положения (часть третья статьи 159);

2. Присвоение или растрата, совершенная лицом с использованием своего служебного положения (часть третья статьи 160);

3. Регистрация незаконных сделок с землей (статья 170);

4. Контрабанда, совершенная должностным лицом с использованием своего служебного положения (пункт "б" части третьей статьи 188) при наличии корыстной или иной личной заинтересованности у виновного;

5. Злоупотребление полномочиями (статья 201);

6. При наличии корыстной или иной личной заинтересованности у виновного: Злоупотребление полномочиями частными нотариусами и аудиторами (статья 202); Превышение полномочий служащими частных охранных или детективных служб (статья 203);

7. Организация преступного сообщества (преступной организации), совершенная лицом с использованием своего служебного положения (часть 3 статьи 210), для совершения любого коррупционных преступлений, предусмотренных частью 4 статьи 160, статьей 164, частью 4 статьи 188, пунктом "а" части 2 статьи 221, пунктом "а" части 2 статьи 226 УК РФ;

8. Хищение либо вымогательство, совершенное лицом с использованием своего служебного положения: ядерных материалов или радиоактивных веществ (пункт "в" части 2 статьи 221); оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств (пункт "в" части 3 статьи 226); наркотических средств или психотропных веществ (пункт "в" части 2 статьи 229);

9. Злоупотребление должностными полномочиями (статья 285);

10. При наличии у виновного корыстной или иной личной заинтересованности: Превышение должностных полномочий (статья 286); Присвоение полномочий должностного лица (статья 288);

11. Незаконное участие в предпринимательской деятельности (статья 289);

12. Служебный подлог (статья 292).

Таким образом, на основе изучения отечественного и зарубежного опыта (С.Роуз-Аккерман, С.Ротенберг, А.Хейденхемер и другие) все виды коррупционной деятельности можно классифицировать по следующим критериям: экономический подход и правовой подход.

Экономический подход рассматривает виды коррупционной деятельности, связанные с решением вопросов хозяйствования – так называемая "экономическая коррупция". Данный вид коррупции предусматривает незаконное получение, каких-либо доходов напрямую.

С помощью экономического критерия можно классифицировать следующие виды коррупционной деятельности: использование в личных/групповых целях предоставленного для служебной деятельности государственного/муниципального имущества, в том числе помещений, транспортных средств и средств связи, электронно-вычислительной техники и т.д.; получение за исполнение своих служебных обязанностей (попустительство по службе) незаконного вознаграждения в виде денег, иных материальных ценностей, услуг и т.д.

Правовой подход объединяет виды коррупционной деятельности связанные с правовыми вопросами – так называемая "правовая коррупция". Этот вид коррупции представлен действиями государственных/не государственных компаний, групп лиц или отдельных личностей, направленными на обеспечение различными преимуществами отдельных фирм, отраслей или достаточно узкого круга лиц, путем оказания влияния на законы, указы и иные элементы государственной политики. Результатом "правовой коррупции" является то, что государство перестает быть выразителем интересов общества, а становится защитником отдельных частных интересов хозяйствующих субъектов, что подразумевает незаконное косвенное получение каких-либо доходов.

Правовой критерий позволяет классифицировать следующие виды коррупционной деятельности: ведение предпринимательской деятельности должностными лицами, обеспечение аффилированным предприятиям привилегированного положения и т.д.; использование служебного положения в процессе приватизации государственных/муниципальных предприятий (приобретение предприятия в частную собственность, завладение значительным пакетом акций предприятия и т.д.); противозаконный лоббизм в законодательных органах т.д.

На наш взгляд, слабость экономического подхода в исследовании коррупционных отношений заключается в том, что он рассматривает коррупцию, как своеобразную форму хозяйствования, в основе которой лежит покупка-продажа услуг должностного лица, то есть система взаимоотношений "покупатель-продавец". Таким образом, вне поля зрения "экономистов" оказываются отношения, реализующиеся посредством оказания негативного влияния коррумпированных чиновников на законы, указы и иные элементы государственной политики, в своих собственных интересах или в интересах "заказчика". В свою очередь изучение коррупции с позиции права, в отрыве от экономического содержания данного явления так же значительно сужает базу исследования.

Узко профильный взгляд на коррупцию – только с экономической или только с правовой позиции, по нашему мнению, не дает четкого представления о предмете исследования, что сказывается на качестве противодействия данному негативному явлению.

Следовательно, возникает необходимость разработки комплексного подхода к изучению данного социально опасного явления, позволяющего устранить выше названные недостатки. В качестве такого подхода мы предлагаем использовать разработанный нами экономико-правовой подход, с позиции которого, на наш взгляд, можно сделать следующую классификацию коррупционных отношений:

1. По уровню реализации коррупционных отношений в национальной экономике: Макроуровень; Мезоуровень; Микроуровень.

Проиллюстрируем коррупцию на макроуровне следующей информацией: Президент Индонезии Сухарто за 31 год своего правления присвоил от 15 до 35 миллиардов долларов. Экс-правитель Заира (ныне Демократическая Республика Конго) Мобуту Сесе Секо присвоил не менее пяти миллиардов, что составляет 40 процентов из 12 миллиардов финансовой помощи, поступившей в эту страну от различных организаций. Президент Филиппин Ф. Маркос украл свыше 5 миллиардов, президент Нигерии С. Абача свыше 2 миллиардов, президент Перу А. Фухимори – 600 миллионов долларов, экспремьер Украины П. Лазаренко положил в свой карман почти 200 миллионов долларов [7].

На мезоуровне коррупцию можно встретить повсеместно. Так, в феврале 2007 года прокуратура Приморья возбудила уголовное дело против главы администрации города В.Николаева по статье 285 УК РФ (злоупотребление должностными полномочиями – он нанял за бюджетные деньги себе охрану почти за 4,5 миллиона рублей). В.Николаев был избран главой администрации Владивостока в 2004 году, до этого был известен как лидер одной из приморских организованных преступных групп с кличкой "Вини Пух" [8]. В настоящее время В.Николаев находится в международном розыске.

Проиллюстрировать микроэкономический уровень коррупции, на наш взгляд, можно следующей информацией. 13 августа 2007 года, центр общественных связей ФСБ России сообщил, что в Москве с поличным задержана преступная группа,

вымогавшая взятку – более 1,5 миллиона долларов – за негласное покрывательство в производстве и реализации контрафактной продукции. Из троих задержанных двое – высокопоставленные офицеры управления по борьбе с организованной преступностью ГУВД Москвы [9].

2. В зависимости от служебного положения коррупционера: государственная: коррупция государственных гражданских и венных служащих (и приравненных к ним); не государственная: коррупция муниципального сектора и коррупция частного сектора.

3. Коррупция в правоохранительной сфере: по ведомственной принадлежности коррупционера: ФСБ, ФСО, МВД, СВР, ФТС, Генпрокуратура и др.; по характеру правоохранительной деятельности: ведение следственных действий, принятие судебного решения и т.д.

4. По уровню реализации коррупционных отношений среди должностных лиц: низовая коррупция (в низшем и в среднем звене должностных лиц); верхушечная коррупция (у высших должностных лиц); международная коррупция.

5. По характеру целевой установки коррупционных отношений: за выполнение того, что официальные правила требуют выполнять; за невыполнение того, что правила требуют выполнять; за нарушение закона.

6. По форме взятки: денежная; услуга; материальная ценность.

7. По характеру деловой активности взяткодателя: криминальный бизнес; легальный бизнес.

8. По степени регулярности коррупционных связей: эпизодическая; систематическая.

По нашему мнению, полученная классификация видов коррупционной деятельности с позиции экономико-правового подхода, позволяет детально рассмотреть место и роль коррупции в системе управления национальной экономикой, а следовательно позволяет разработать эффективную систему нейтрализации данного негативного явления.

Особую опасность для национальной безопасности России, на наш взгляд, представляет коррупция в правоохранительной сфере нашего государства. Это можно объяснить тем, что силовые ведомства несут на своих плечах значительный груз задач по охране общественного порядка и общественной безопасности, укреплению законности, защите прав и свобод человека, охране законных интересов государственных и негосударственных предприятий, борьбе с преступностью и т.д.

Социологический фонд "Общественное мнение" провел опрос в 65 субъектах Российской Федерации в ходе, которого выяснилось, что каждый четвертый житель России уверен, что сталкивался с "милицейским произволом", а каждый второй считает, что с ним это может произойти в любой момент. При этом: 3% опрошенных верят в честность и неподкупность сотрудников правоохранительных органов; 43% опрошенных уверены, что сегодняшнее состояние правоохранительных органов представляет для них реальную угрозу; 39% считают, что коррупция в органах есть; 3% полагают, что таких явлений в органах нет [10].

Социологические исследования феномена коррупции в рядах правоохранительных органов, приводят к выводу о высокой степени бесконтрольности служителей закона. Жертвами беспредела "служителей закона" становятся наиболее активные граждане нашей страны, что наносит серьезный удар по социально-экономическому потенциалу страны, и затрудняет осуществление реформ национального хозяйства.

Таким образом, в статье нами рассмотрены виды коррупционной деятельности по критериям экономико-правового подхода, в числе которых, наиболее опасным видом является коррупция в правоохранительной сфере, так как, она наносит серьезный ущерб национальной безопасности России, существенно затрудняя борьбу нашего государства с криминальной угрозой и находится, в числе главных препятствий на пути рыночных реформ, формирования правовой государственности и реализации антикоррупционной программы в Российской Федерации. Очевидно, что совершенствование работы силовых ведомств, их очистка от "оборотней в погонах" является одной из первоочередных задач руководства Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Scott J.C.** Comparative Political Corruption. N.Y., 1972. P. 88.

2. **Rottenberg S.** Comment // J. Law and Economics. 1975. V. 18 (3).

3. **Muthoga L.G.** Effects of Corruptions on Democracy / Africa Leadership Forum. Corruption, Democracy and Human Rights in East and Central Africa. Entebbe, Republic of Uganda. 12–14 December 1994. Ibadan. P.97-98.

4. **Musheshe N.** NGO and Mobilization Against Corruption // Africa Leadership Forum. Corruption, Democracy and Human Rights in East and Central Africa. Entebbe, Republic of Uganda. 12–14 December 1994. Ibadan. P. 133–134.

5. **Елисеева А.** Коррупция в странах Южной Америки и Казахстане // Сборник материалов студенческой конференции “Молодежь против коррупции”. Алматы, 2001. С. 71.

6. **Роуз-Аккерман С.** Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы: Пер. с англ. О.А. Алякринского. М.: Логос, 2003, С. 150.

7. Российская газета. 20.03.2004.

8. Российская газета. 28.02.2007.

9. Российская газета. 14.08.2007.

10. Российская газета. 15.10.2003.

УДК 378.142.003

Скоблева Э. И.

Теоретические основы исследования процессов реформирования высшей школы

Любая система общественных отношений по своей природе не является статичной. Процессы трансформации, происходящие в ней, могут быть обусловлены как внутренними предпосылками, так и внешними факторами. Процессы реформирования предполагают внешнее воздействие на систему, а результаты реформирования будут складываться из двух составляющих: того, насколько адекватны и продуманы мероприятия по реформированию, и того, как поведет себя система по мере воздействия на нее экзогенных факторов.

Таким образом, исследование состояния, принципов взаимодействия элементов системы, экономических отношений, складывающихся внутри нее, является важнейшей составляющей политики реформирования.

Система высшего профессионального образования как объект реформирования, на микроуровне[1] представляет собой совокупность структур, непосредственно реализующих образовательные услуги. Согласно законодательству – это университеты, институты и академии. В силу объективных причин (экономических закономерностей, которым подчиняется система образования, сложившейся практике, и тенденций в образовательной политике) взаимодействие между образовательными учреждениями на уровне региона, страны, на международном уровне определяется в немалой степени рыночными механизмами. Это позволяет исследовать систему высшего образования с использованием методологии неоклассической экономической теории. Принципы, согласно которым функционирует система на микроуровне, в том числе и система образования, следующие.

1. Рынок, по существу, является доминирующей формой экономической организации. Фирмы при этом выбирают оптимальный вариант своих действий в условиях конкуренции, риска и неопределенности.

2. Границы и размер организации (фирмы) определяются на основе оптимального соотношения ограниченных ресурсов, обеспечивающих получение максимального чистого дохода. Это предполагает рациональное поведение экономических субъектов и их функционирование в условиях предельных величин.

3. Способ внутрифирменного упорядочивания элементов, позволяющий добиваться максимального эффекта, – внутрифирменная иерархия в виде бюрократической организации, закрепляющей организационную структуру фирмы в виде функциональной, строящейся по принципу: одна функция – одно структурное подразделение.

Анализ системы высшего профессионального образования, основанный на данных постулатах, позволит определить характерные особенности экономических отношений, сложившихся в сфере высшего образования. Это, в свою очередь, даст возможность прогнозировать поведение субъектов системы образования по мере ее реформирования.

Поскольку процесс реформирования представляет собой внешнее воздействие на сферу высшего образования, которое проявляется в определенные исторические периоды, обусловлено различными целями и формируется в результате концентрации конкретных интересов, необходимо рассматривать функционирование реформируемой системы ВПО также с точки зрения институциональной теории.

1. Институционализм предполагает подход к экономике как к органично-системному эво-

[1] Систему высшего профессионального образования можно исследовать как на микроуровне, так и на макроуровне. В первом случае речь идет о совокупности учреждений высшего образования и экономических отношениях, возникающих в процессе их взаимодействия. Во втором случае необходимо оценивать вклад, который высшее образование привносит в национальный доход страны.

люционирующему целому, а не как к статичному механизму.

2. **Экономика не ограничивается рынком.** Действующий механизм аллокации ресурсов не совпадает с умозрительным понятием рынка как такового, а представляет собой институты (или структуру власти), которые формируют реальный рынок и действуют через него. Таким образом, рынок есть институциональный комплекс.

3. **Рынок подчинен силам, которые управляют** организацией и контролем в экономике, большей частью через образование и преобразование институтов, где главным являются власть и силовая борьба.

До тех пор, пока мы исследуем внутренние процессы, присущие системе высшего профессионального образования и трансформирующие ее, достаточно использовать категорийный аппарат ортодоксальной неоклассической теории и методологию, согласно которой поведение экономических агентов в конкурентной среде будет определяться принципами максимизации прибыли и принятия решений на основе взвешивания предельных величин. Тогда все трансформационные процессы будут замкнуты отношениями экономических агентов внутри системы, в результате чего, сама система относительно внешней среды может оставаться статичной.

Как только осуществляется внешнее воздействие, необходимо оценить, какие изменения произошли с составляющими системы. Речь не идет о том, что изменилось в механизмах взаимодействия элементов системы, т. к. любое изменение не может быть нацелено на процесс, только на объект (или опосредованно через процесс на объект). Тогда возникает необходимость представить систему как совокупность элементов (институтов), которые будут трансформироваться в результате реформирования, отвечая определенным целям. Экономические принципы взаимодействия элементов системы при этом могут остаться неизменными, однако характер отношений институтов будет определяться поставленными целями.

Мы полагаем, что данное исследование может быть построено на стыке неоклассической и институциональной методологий, вариативность применения которых будет определяться поставленными задачами. Сферы и границы используемых методологий можно представить схематически.

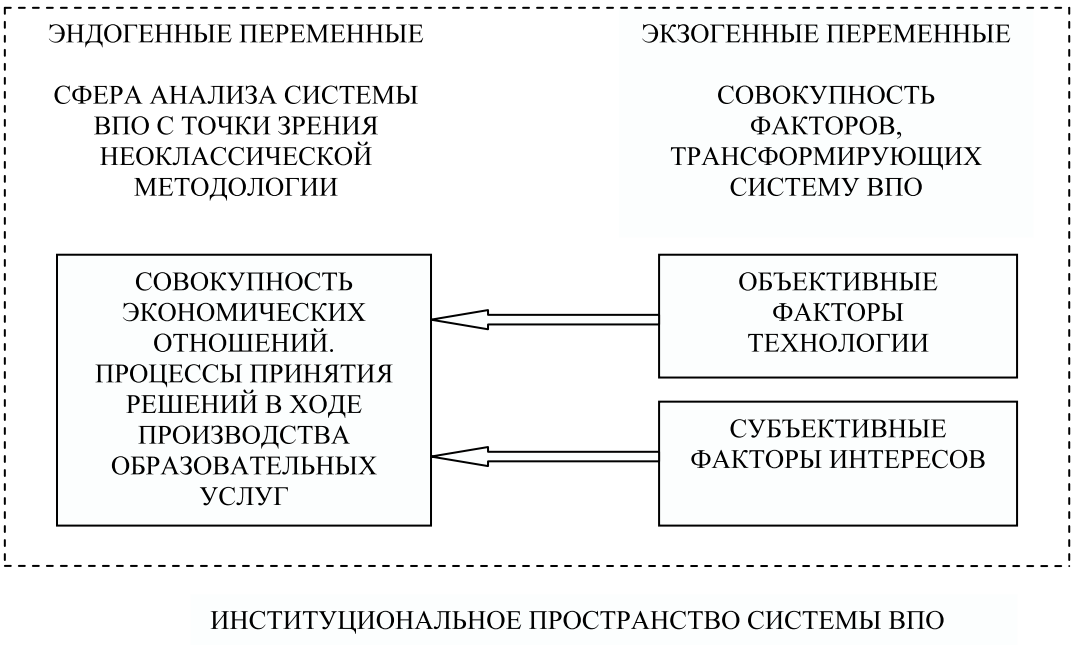


Рис. 1. Сферы неоклассической и институциональной методологий

Поскольку экзогенные переменные представляют собой источники, трансформирующие систему ВПО, остановимся подробнее на понятиях технологии и интересы.

Технология – в широком смысле – объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов; понятие включает в себе методы, приемы, режим работы, последовательность операций, она тесно связана с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами.

Под технологиями, трансформирующими систему ВПО, мы будем подразумевать процессы модернизации.

Большой энциклопедический словарь трактует модернизацию как изменение, усовершенствование, отвечающее современным требованиям и вкусам. Похожая трактовка присуща категории инновация. Шумпетер Й. определил инновацию как изменение [11, 33]. Однако, толкований понятия «инновация» в научной литературе множество. Наиболее распространенной является трактовка инновации как новшества, возникновения нового знания, нововведения. Таким образом, инновация, как новшество, какую бы форму она не принимала, по сути, есть новая технология, которая привносит изменения в систему и реализуется посредством модернизации.

Теория модернизации в целом базируется на различиях в понимании традиционного и современного. Вплоть до шестидесятых годов XX века научный взгляд на понятие «традиция» определялся тем подходом, который был сформулирован М. Вебером и сводился к жесткому противопоставлению категорий традиционного и рационального. Традиционные институты рассматривались как препятствие для развития общества. Весь интерес исследователей сосредотачивался на проблемах модернизации той или иной системы или общества, сама же традиция определялась как явление отмирающее, неспособное ни реально противиться современным формам жизни, ни сосуществовать с ними. Модернизация отождествлялась с вестернизацией. Однако в первой половине 60-х гг. XX в. взгляд на традицию как на застывшую форму был поставлен под сомнение.

Все чаще стала высказываться мысль, что традиция и инновация, традиция и современность, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, Л. и С. Рудольфы показали, что традиционные институты, которые раньше рассматривались как сугубо устойчивые и неизменные и потому безоговорочно противостоящие силам современности, прежде всего экономическому развитию, в действительности не только сосуществуют бок о бок с современными институтами, но и приспосабливаются к их требованиям, видоизменяясь при этом и, по существу, выступают в качестве проводников современности в условиях данной традиционной социальной организации [15, 92].

Критическое отношение как к дуализму традиционного и современного, так и к возможностям реализации механизмов модернизации выражают многие исследователи.

Процессы модернизации рассматриваются как более сложные, нежели предполагают многие подходы [14, 37]. В некоторых случаях вынужденная модернизация вместо того, чтобы приводить к общественному прогрессу «может вызывать широкий спектр очень глубоких разрушительных реакций, грозящих нарушением идентичности индивидов» [14, 287]. Айзенштадт Ш.Н. использует понятие «множественные модерны», что предполагает ситуацию, когда разные носители модерна – экономические институты, политическая арена, институты социализации и образования и т.д., – сформировали весьма разные сочетания в конкретных странах. Вариативность процесса модернизации огромна. И элиты и оппонировавшие им силы в различных государствах переняли многие важные стороны западного модерна. Однако они делали это, принимая и отвергая по своему выбору разные элементы ради собственной выгоды. То есть применение западных модернов незападными обществами сопровождалось непрерывным отбором, новой интерпретацией и новыми формулировками импортных идей.

У. Бек характеризует тип общества за пределами «простой модернизации», при котором налицо признание невозможности знать непреднамеренные следствия, вызванные модернизацией. Бек называет возникающую форму современности рефлексивной. Процесс модернизации рефлексивен, то есть становится сам своей темой и проблемой. В результате есть вероятность, что модернизация может уничтожить самою себя и свои предпосылки [3, 78].

Таким образом, под категорией «технологии» в рамках предложенной методологической модели мы будем понимать модернизационные процессы, формирование новых институтов, внедряемых в систему образования с целью ее совершенствования и соответствия современным мировым стандартам. Вместе с тем, результаты модерни-

зации не всегда могут быть строго согласованы с поставленными задачами.

Категория «интересы» включает в себя как национально-государственную, так и отраслевую составляющую.

Под национально-государственными интересами понимается [1, 69]:

1. обеспечение условий экономического развития;

2. сохранение и улучшение устоев жизнедеятельности соответствующей социальной общности людей;

3. выполнение функций и обязательств, диктуемых геополитическим положением страны.

Конкретная направленность национально-государственных интересов и механизмы их реализации могут меняться, устойчивой лишь остается их связь с поддержкой и защитой отечественного производства и обмена, а также с поддержкой науки и образования [1, 71]. Данное утверждение позволяет предположить, что процессы реформирования системы образования могут носить перманентный характер.

Национально-государственные интересы и отраслевые интересы могут быть согласованы, а могут вступать в противоречие. Это проявляется в противостоянии правящей элиты, реализующей определенную социально-экономическую политику, и оппонирующей ей силе.

Отраслевая составляющая категории «интересы» сосредотачивает в себе суть лоббизма.[2] Под лоббизмом понимают один из наиболее значимых механизмов взаимосвязи общества и государства. Предельным основанием для возникновения лоббистского отношения является наличие в структуре общества социально оформленных интересов.

В российской научной и профессиональной среде можно выделить два подхода к толкованию термина «лоббизм». В широком (обывательском) смысле под лоббизмом понимают любую деятельность граждан, ассоциаций бизнеса, партий и других организованных групп давления (в том числе и политических) по отстаиванию своих активных интересов. В рамках этого подхода лоббизм – не только давление бизнеса, общественных организаций на органы власти, но и деятельность самих субъектов власти, направленная на продвижение своих корпоративных интересов, получение особых властных преференций и т. п. Сторонники широкого понимания термина считают, что вполне допустимо говорить о лоббизме Президента, Правительства, депутатском лоббизме и т. д. [5]. Сторонники другого подхода считают недопустимым столь широкое (обывательское) толкование термина «лоббизм». По их мнению, расширение состава участников лоббистской деятельности лишает понятие присущей ему специфики, делая возможным его применение при описании любого взаимодействия, одной из сторон которого является представитель органа государственной власти. Автономов А. определяет лоббизм, как «действие представителей негосударственных организаций в ходе контактов с представителями государственных органов и органов местного самоуправления с целью добиться принятия (или непринятия) органами власти решений в соответствии с интересами специальных групп, выражаемыми указанными организациями» [2]. Ученый полагает ошибочным зачислять в лоббисты «партийные фракции», «депутатские группы», государственных должностных лиц и пр. Вместе с тем, сужение субъектов лоббирования до представителей негосударственных организаций, значительно ограничивает формирование групп интересов. Так, сфера высшего образования включает в себя как государственные, так и негосударственные учреждения, представленные в университетском лобби.

Различают два способа лоббирования: лоббирование посредством подкупа либо оказания давления на чиновника, и лоббирование посредством использования профессиональных приемов специалиста. Второй способ лоббирования принимает следующие формы: 1) наем профессионального лоббиста — персону, хорошо ориентирующуюся в коридорах власти, работающего за гонорар и возможный процент от сделки (lobby for a fee); 2) обращение в исследовательскую или консалтинговую организацию, которая проводит исследование, подтверждающее ту или иную точку зрения, или разворачивает кампанию в СМИ, выводя вопрос из кулуаров на публичное обсуждение. Во втором случае организация системы взаимодействия происходит от имени некоммерческой организации – ассоциации, которая выражает консолидированное мнение отрасли или отдельных игроков, сотрудники этой организации работают за постоянную зарплату (lobby on a salary). Именно эту форму лоббирования принято называть Gove-

[2] Лоббирование – это влияние заинтересованных групп на принятие решений властными структурами. Этимологически слово «лобби» произошло от латинского «lobia» (открытый портик, примыкающий к зданию; галерея). В XVII веке словом «лобби» стали называть помещение для прогулок в палате общин Англии.

rnment Relations (GR). Несмотря на присутствие в России структур, профессионально занимающихся продвижением интересов в органах госвласти, законодательства, регулирующего их деятельность, не принято.[3]

Не существует однозначной точки зрения относительно того, насколько группы интересов сферы образования способны эффективно лоббировать свои интересы. Вместе с тем, использование тех или иных форм лоббирования вносит коррективы в государственную политику в области образования и трансформацию существующих в данной сфере институтов. Есть мнение, что возрастание способности групп интересов отстаивать свои частные интересы на практике может препятствовать развитию самой образовательной отрасли, так как в этом случае вектор принимаемых решений может быть направлен не в сторону общественных интересов [4, 73]. Если это предположение верно, то перспективы развития высшего образования в России зависят не от возможностей образовательного лобби, а от правильности формулирования стратегии в сфере образования компетентными субъектами принятия политических решений.

Таким образом, внедрение новых технологий (модернизация) и реализация интересов (национально-государственных и отраслевых) в сфере высшего образования в совокупности представляют собой процесс реформирования высшей школы.

Реформа[4] – целенаправленное изменение институтов, предполагающее присутствие в экономической системе агентов, которые разрабатывают и реализуют план трансформации [8, 9].

Поскольку реформы могут быть как новаторскими, так и реакционными, объединять категории «технологии» и «интересы» в модели (рис.1) в одну группу понятий нельзя.

Так или иначе, любая реформа предполагает формирование новых институтов или трансформацию существующих.

Институциональный подход к политике реформирования лежит в основе общей теории реформ.

Существует точка зрения, согласно которой любая реформа описывается последовательностью промежуточных институтов, соединяющей в «институциональном пространстве» начальный институт с желаемым, более эффективным [8, 12]. Поскольку реформа направлена на построение института с заданными свойствами, финальный, выстраиваемый институт, заранее известен. Успех реформы зависит от выбора институциональных траекторий.

Различают два механизма, порождающие траектории изменения институтов.

Первый – локальный поиск – происходит за счет малых «локальных» институциональных инноваций (изменений), своего рода пробных шагов, при этом долгосрочные цели принципиальной роли не играют. Если инновация выдержала конкуренцию с другими институтами, реализующими аналогичные функции, она закрепляется. В противном случае происходит ее корректировка либо возврат к старой модели. В итоге поиск инноваций и их закрепление происходит как процесс естественного отбора.

При локальном поиске объединить институциональные изменения в строгую взаимосвязанную конструкцию практически невозможно, следовательно, их изучение, анализ, оценка результативности крайне затруднены. Поэтому, даже накопление положительных изменений может привести к возникновению институциональной ловушки (неэффективная устойчивая норма) [7, 3–19].

Второй тип траекторий возникает в результате целенаправленного институционального строительства и характерен для реформ, проводимых государством. Реформа предполагает наличие плана трансформации. Вместе с тем, планы не разрабатываются в деталях, результаты этапов реформ могут отличаться от прогнозируемых, поэтому на практике происходит сочетание двух типов траекторий. Стратегическая сторона реформ определяется государством, тактические изменения могут быть обусловлены институциональным поиском.

Существует два способа генерации институтов в реформируемой системе: конструирование, то есть создание принципиально новых институтов

---

[3] В США лоббистов начали регистрировать еще в конце XIX века, полноценный закон был принят в 1946 году, а в 1995 году его действие было распространено на исполнительную власть; в европейских странах, несмотря на то, что там нет общего закона, действует множество актов, которые регулируют деятельность лоббистов при контактах с органами государственной власти. // http://www.hse.ru/news/8003306.html Business&FM.16 мая 2009.

[4] Латинский глагол reformo в политическом контексте означал «возвращать в прежнее состояние». Современный смысл слова «реформа» – «преобразование с целью улучшения». (Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007, с. 9).

[9, 6–17] и заимствование институтов из более передовых систем [12, 163–204]. Достаточно часто происходит так, что новые институты сначала возникают как неформальные, а распространившись, легализуются реформаторами.

Важнейшим методом отбора институциональных инноваций является институциональное экспериментирование. Данный метод применим к обоим подходам в проведении реформ – и при конструировании, и при трансплантации. Заранее трудно определить, в какой мере характеристики уже сформированной институциональной среды повлияют на функционирование нового института. Суть метода такова, что для эксперимента выделяется отрасль народного хозяйства или регион, где внедряется соответствующий институт. Результаты институционального эксперимента определяют возможность дальнейшего конструирования и распространения новых институтов. Подобный метод позволяет сократить издержки.

Также при проектировании институциональных траекторий немаловажную роль играет такой подход, как вытеснение. Согласно ему вводить новый институт, который в перспективе обещает быть более эффективным, следует, не ликвидируя старый. Переходный период, когда оба института конкурируют и дополняют друг друга, представляет промежуточную институциональную среду, но, параметры решений по реформированию должны быть направлены на частичное или полное вытеснение старого института новым.

При удачной институциональной инновации новый институт «приживается». Однако, он также может оказаться дисфункционален, и причины этого следующие [8, 79].

1. **Институт оказывается невостребованным**, если его использование несовместимо с культурными традициями и институциональной структурой страны, региона. В этом случае он может исчезнуть либо переродиться в инструмент альтернативной (теневой) деятельности.
2. **Новый институт может быть отторгнут.** Такое обычно имеет место, когда происходит принудительное насаждение института.
3. **Возникает институциональный конфликт,** когда экономические агенты не выполняют формальные правила – нарушаются права собственности, имеет место коррупция и пр.

Таким образом, задача отыскания оптимальных институциональных траекторий является ключевой. Для этого необходимо располагать регулярным и достаточно универсальным способом построения институциональных траекторий. Но, поскольку, институциональная среда крайне динамична и далеко не всегда поддается оценке и унификации, найти и определить такой способ трудно. Продуктивным подходом для институциональных нововведений является способ определения перспективной траектории. Перспективная траектория должна быть согласована с ресурсными, технологическими, институциональными ограничениями и предусматривать встроенные механизмы, которые могут стимулировать запланированные изменения институтов и предотвращать возникновение дисфункций и институциональных ловушек [8, 110].

Принципиально то, что в несовершенной обстановке совершенные промежуточные институты неоптимальные. Данный тезис подтверждается опытом и является важнейшим исходным положением при проектировании реформ. Однако вопрос о том, как соединить промежуточные институты в перспективные последовательности, сложен и остается открытым.

Во второй половине XX в. реформы становятся одним из способов институционального развития. Вместе с тем, каждая реформа всего лишь мутация и результаты на самом деле непредсказуемы: одни могут быть реализованы, другие, наоборот, отсеиваются. Важнейшее требование, которое предъявляется к любому экономическому процессу, – это требование эффективности.

В экономической науке, помимо распространенного неоклассического подхода к вопросу эффективности как отношению результата к затратам, существует альтернативное утверждение. Доказательство эффективности той или иной структуры не является ни необходимым, ни достаточным условием ее существования. Неоклассическая теория отождествляет вопрос эффективности с вопросом существования: считается, что факт существования структуры служит доказательством ее оптимальности (по принципу выживания наиболее приспособленных) [10, 308]. Согласно другому подходу природа фирмы связана главным образом не с эффективностью, а с властью [13, 60–112]. Фирма как институт выживает не благодаря способности эффективно снизать издержки, ее существование объясняется способностью увеличивать сферу влияния и степень контроля.

Таким образом, в рамках неоклассического подхода развитие и функционирование той или иной структуры определяется фактором эффектив-

ности, с точки зрения институционализма – фактором влияния, власти.

Исследование эффективности и принципов функционирования образовательных учреждений высшей школы как реформируемых структур может опираться не только на неоклассический подход. Поскольку учреждения образования являются некоммерческими организациями и не нацелены на извлечение прибыли, просчитать эффективность их функционирования крайне сложно. В этих условиях альтернативный подход может иметь место, тем не менее, вероятно, существуют границы и условия, когда критерии эффективного развития структуры могут укладываться в рамки неоклассической методологии, и присутствуют факторы, когда поступательное развитие институтов высшей школы будет определяться степенью их влияния.

Несмотря на сложности оценки эффективности институтов вообще и эффективности реформ институтов в частности, важно, на наш взгляд, соблюдать логику, согласно которой изменение показателей реформируемой системы, происходящее в результате трансформации или внедрения институтов, соответствует установленной цели. Если изменение показателей системы образования согласуется с поставленными задачами, следовательно, реформа эффективна. Однако для этого необходимо определить элементы реформы, выявить последовательность их применения, обозначить круг показателей, на которые они будут воздействовать, определить, насколько взаимозависимы составляющие реформы и в чем данная взаимозависимость проявляется, каково опосредованное влияние элементов реформы на систему показателей образования. Одновременно, необходимо представлять совокупность и уровни институциональной структуры образовательного пространства, четко определять, какие институты должны быть вытеснены и какие должны придти им на смену. Определившись с политикой реформирования, важно оценить результаты данной политики, то есть показать, какие институты «прижились», какие были отторгнуты, как в результате оказалась трансформирована система высшего образования и как данные изменения сказались на ее показателях. Сопоставление исходных задач с результатами и динамика показателей за период реформирования продемонстрирует эффективность политики. Определить степень эффективности, на наш взгляд, достаточно сложно. Возможно, критерием может стать сам факт положительной динамики и согласованность поставленных задач с достигнутыми результатами.

Принципиальное значение имеет различие между понятиями эффективности реформирования и эффективности процесса реформирования. В рамках данного исследования речь идет об эффективности реформирования и последовательность выше представленного анализа нацелена именно на это. Эффективность процесса реформирования предполагает анализ механизмов реформирования, когда сам процесс становится своей целью.

Для оценки эффективности той или иной реформы в системе высшего образования мы считаем возможным использовать метод аналогий, метод сравнительного анализа, статистические методы исследования.

Математические методы исследования эффективности, такие как [6] алгоритмы, основанные на методе анализа иерархий, методы нейросетевого программирования, фрактальный анализ, алгоритмы, основанные на нечетких множествах, требуют точной системы показателей исследуемых процессов, также их достоверность напрямую зависит от количества базовых данных. Поскольку институты системы образования характеризуются как количественно, так и качественно, присутствуют системы рейтинговых оценок, используются результаты социологических исследований, применение математических методов анализа не даст адекватных результатов в связи с недостатком точных показателей, не позволит представить масштабную картину изменений.

Таким образом, исследование принципов и механизмов реформирования системы высшего образования может опираться как на методологию неоклассической школы, так и на методологию институционализма. Границы используемых методологий определяются действием эндогенных и экзогенных переменных. В тоже время, чтобы оценить влияние процессов реформирования на экономические отношения, складывающиеся внутри системы ВПО, необходимо действовать в рамках единой информационной и методологической среды. Именно поэтому совокупность экзогенных и эндогенных факторов мы объединяем в институциональное пространство системы высшего профессионального образования (рис.1).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Абалкин Л. И.** Россия: поиск самоопределения: очерки. М.: Наука, 2005.
2. **Автономов А. С.** Азбука лоббирования. http://lobbying.ru/content/sections/articleid_2273_linkid_64.html
3. **Бек У.** Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000.
4. **Киселев К. В.** Лоббизм и образование // Университетское управление. 2000. № 2(13).
5. **Любимов В. А.** Классификация видов лоббизма. http://lobbying.ru/content/sections/articleid_1451_linkid_64.html
6. **Пашкус Н. А.** Экономические проблемы эффективности реформирования системы образования России. //lib.herzen.spb.ru/text/pashkus_7_28_67_75.pdf
7. **Полтерович В. М.** Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2.
8. **Полтерович В. М.** Элементы теории реформ, М.: Экономика, 2007.
9. **Тамбовцев В. Л.** Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.
10. **Ходжсон Д.** Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
11. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития. М., 1982.
12. **Berkowidz D, Pistor K, Richard J.-F.** The Transplant Effect // The American Journal of Comparative Low. Vol. 51 (1). P.
13. **Marglin S. A.** What Do Bases Do? The Original and Function of Hierarchy in Capitalist Production, Part 1, Review of Radical Political Economics, 6 (2).
14. **Pye L.** Politics, Personality, and National Building. New Haven and London, 1962.
15. **Rudolph L. I. and Rudolph S. H.** The Modernity and Tradition: Political Development in India. Chicago, London, 1967. Цит. по: Осипова О. А.

УДК 332.13

Горелова О. И.

Формирование стратегии развития вуза как самообучающейся организации

В условиях естественного ужесточения требований к качеству образования, в том числе к высшему профессиональному образованию (ВПО), и государственной политики в области ВПО, целью которой ставится сохранение на рынке только определенного количества учебных заведений, достигших ряда установленных параметров, возникает реальная угроза для вузов, не имеющих четкой стратегии развития. Известно, что стратегическое планирование и стратегический менеджмент слабо применяются в региональных вузах, поэтому их рыночные позиции становятся в настоящее время ещё более зыбкими.

Тема формирования стратегии эффективного развития вуза обсуждается уже достаточно давно и представлена во многих научных работах, что подтверждает актуальность данного вопроса. В данной статье представлен авторский взгляд на проблему разработки стратегии для регионального вуза, возможность достижения им статуса «самообучающаяся организация», применение инновационных подходов при реализации стратегии, а также рассмотрен принцип «бережливости» для самообучающейся организации.

За основу классического понимания самообучающейся организации принята так называемая петля двойного обучения, наличие которой является сущностным признаком этого типа организаций. Первая «петля» обучения представляет собой обязательное обучение персонала, являющееся предпосылкой деятельности организации, вторая «петля» обучения – организованный и сознательно управляемый процесс «рефлексии первичного действия» и самообучения всех сотрудников.

В основе потенциала развития вуза как самообучающейся организации должны находиться следующие элементы:

– гибкая и максимально плоская организационная структура, что на практике достигнуть крайне сложно в силу большого числа структурных подразделений;

– партисипативный и обучающий подход при выработке организационной стратегии;

– гибкость и прозрачность системы вознаграждений;

– доступность и свободный обмен информацией и опытом между всеми членами организации;

– контакты всех членов организации с внешней средой, ориентация на освоение опыта других учреждений;

– совмещение основной деятельности членов организации с исследовательскими функциями;

– благоприятный для обучения и развития персонала психологический климат.

В модели самообучающихся организаций определяются и характеристики обучения: его уровень, содержание и мотивы.

Самообучающаяся организация - это организация, которая создает, приобретает, передает и сохраняет знания. Она способна успешно изменять формы своего поведения, отражающие новые знания или проекты.

Самообучающаяся организация появляется там, где человеческие ресурсы и талант становятся наиболее важным фактором производительности и целью инвестиций. Обычно это происходит в тех случаях, когда гибкость становится ключевым словом. И тогда управление изменениями становится важнейшей целью управления и менеджмента.

В качестве примера самообучающейся организации можно рассматривать компанию «Toyota», ее уникальную философию бизнеса, в основе которой, по мнению Джеффри Лайкера, лежат 14 основных принципов управления.

Фундаментальная основа Toyota – в уникальном подходе к персоналу, заключающемся в воспитании, обучении и развитии. Именно персонал – квалифицированный, трудолюбивый, ответственный – ключ к успеху любой компании. Пример развития данной компании может быть положен в основу стратегического развития высших учебных заведений.

Для вузов можно выделить несколько подходов к процессу самообучения персонала:

– максимизация числа сотрудников, которые обязаны и способны управлять своим собственным развитием;

– существование приемов и методов, которые побуждают и подкрепляют взаимное обучение, в том числе стимулируют и создают условия для обучения групп и команд;

– адаптация к изменяющимся условиям в системе высшего профессионального образования (например, переход на двухуровневую систему обучения) путем изучения новых методов обучения;

– формирование общего видения событий и процессов, знание всеми сотрудниками вуза его миссии и стратегических целей;

– организованное получение новых знаний путем реализации процесса непрерывного обучения (постградуального и дополнительного профессионального образования);

– обучение высшей администрации организации и постепенное воспитывание «новых лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других» [1];

– обучение в процессе инноваций, воспитание незаурядных людей из числа студентов, аспирантов, молодых ученых;

– проведение постоянного самоанализа и непрерывного совершенствования.

Важным является тот аспект, что организационное самообучение – комплексный процесс преобразования стандартов коллективного и индивидуального мышления, основанный не только на знании, но и на индивидуальном видении ситуации.

Реализация данных подходов, на наш взгляд, может служить основой для построения стратегии развития вуза, основной целью которой будет служить переход учебного заведения в «бережливую» обучающуюся организацию.

Для того чтобы процесс обучения стал «бережливым», вуз должен усвоить образ мышления, который даст возможность преподавателям организовать работу так, чтобы образовательная программа проходила стадии, на которых добавляется ценность для обучающихся, без сбоев, помех и остановок в освоении специальности. Для этого необходима система, которая учитывает в первую очередь запросы работодателя и предполагает, что на очередную стадию процесса подается лишь то, что будет необходимо в практической и/или научной деятельности. Кроме того, бережливое обучение требует культуры, когда каждый стремится к постоянному совершенствованию.

Сокращая потери рабочего преподавательского времени путем его более полезного использо-

вания, обеспечивая гибкость образовательных программ, можно добиться лучшего качества, более чутко реагировать на запросы рынка труда, повысить эффективность работы профессорско-преподавательского состава.

В настоящее время ценность своей работы преподаватели ощущают не всегда. «Он упорно трудится, но смутно осознает чувство тщетности всех своих трудов. Хотя власть его над материей растет, но он чувствует бессилие в своей общественной жизни» [2]. На наш взгляд, это может быть связано с двумя причинами: недостаточной мотивированности студентов в освоении дисциплины (в получении знаний) и отсутствием контроля работы преподавателей со стороны кафедр или деканатов, который выражается отсутствием признания их заслуг.

В любом случае, обучение проходит эффективно в том случае, если удовлетворены образовательным процессом все его участники. Основные факторы, влияющие на удовлетворенность проводимым обучением, могут быть следующие:

– качество программ (владение теорией преподаваемой дисциплины, актуальность материала, использование современных методов и приемов обучения, стимулирование творчества студентов) – данный показатель можно оценить с помощью метода экспертных оценок, причем в качестве экспертов могут выступать студенты;

– количество программ, т.е. наличие возможности выбора наиболее подходящей программы (данный показатель может быть достигнут при переходе на двухуровневую систему образования);

– интенсивность обучения (рассматривается как аудиторная нагрузка, так и самостоятельная работа) – данный показатель может быть оценен с помощью коэффициента корреляции.

Для разработки стратегии развития составим матрицу SWOT-анализа одного из ведущих вузов г. Астрахани (см. табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ одного из ведущих вузов г. Астрахани

Сильные стороны	Слабые стороны
Широкий спектр направлений и специальностей подготовки; Присутствие в составе вуза международных образовательных структур; Большой объем НИР по договорам и грантам; Высокий уровень обеспеченности учебного процесса компьютерной техникой и информационными ресурсами; Квалифицированный кадровый состав по гуманитарным специальностям; Хорошо развитая аспирантура; Большой объем внебюджетных средств, поступающих за обучение и научно-исследовательские работы; Широкое применение информационных технологий в учебном процессе; Отсутствие рекламаций со стороны потребителей; Позитивный имидж вуза в регионе; Наличие службы маркетинга; Активное договорное сотрудничество с предприятиями и организациями региона; Низкая текучесть кадров среди профессорско-преподавательского состава; Функционирование факультета дополнительного профессионального образования для студентов; Развитие собственного технопарка; Обеспеченность собственным аудиторным фондом; Обеспеченность научной литературой и периодическими изданиями	Незнание сотрудниками вуза его миссии и стратегии развития; Недостаточность имиджевой и информативной рекламы; Высокий ценовой уровень по сравнению со средним уровнем по городу, слабая дифференциация цен; Недостаточно развитая система оказания краткосрочных дополнительных образовательных услуг; Дефицит преподавательских кадров естественнонаучных специальностей; Недостаточно развиты квалиметрические методы оценки качества образования; Отсутствие системы контроллинга; Недостаточное использование активных методов обучения — деловых игр, кейсов и др.; Слабо развита на факультетах система управления качеством образования; Недостаточный опыт проведения рекламных и имиджевых мероприятий на некоторых факультетах; Отсутствие системы постоянного мониторинга рынков труда и образовательных услуг; Недостаточно активная работа в районах области и соседних регионах

Продолжение таблицы

Возможности	Угрозы
Низкая рекламная активность конкурентов; Увеличение спроса на дополнительное профессиональное образование; Спрос на специалистов новых направлений подготовки (управление персоналом, дизайн, логистика и т.д.); Стабильный спрос на постградуальное образование (аспирантура, докторантура); Активное развитие зарубежных партнерств между вузами; Внедрение в систему образования новых государственных образовательных стандартов третьего поколения; Доверие населения к вузу; Активное использование международных стандартов серии ИСО 9000 для управления и контроля качества образования	Увеличение числа выпускников с низкими знаниями в результате снижения качества подготовки; Быстрое «устаревание» знаний по экономике и юриспруденции; Увеличение в регионе числа негосударственных вузов и филиалов столичных государственных вузов; Отсутствие спроса на выпускников ряда специальностей; Миграция квалифицированных кадров между вузами и филиалами; Сокращение бюджетного финансирования; Широкое использование дистанционных технологий обучения конкурентами; Снижение спроса из-за высоких требований на вступительных испытаниях и высоких цен

Для достижения стратегической цели вуза – преобразование в *«бережливую» самообучающуюся* организацию требуется решить ряда проблем, а именно:

– повышение квалификации профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного персонала до уровня, отвечающего, в том числе, требованиям ГОС третьего поколения;

– перераспределение норм рабочего времени персонала, который будет отвечать за достижение поставленных целей;

– преодоление инертности, ярко выраженной в системе высшего профессионального образования, что требует реорганизации отработанной системы.

Исходя из результатов SWOT-анализа (см. табл. 1), сформулируем четыре граничных стратегии:

1) «сильные стороны – возможности рынка»:

1.1. создание гибкой системы удовлетворения потребностей работодателей в компетенциях специалистах, например, возможность выбора работодателем дисциплин, представляющих наибольшую ценность для него, допуск студентов к данным предприятия для решения конкретной проблемы в процессе написания выпускной квалификационной работы;

1.2. активизация научных стажировок для преподавателей в зарубежные вузы;

1.3. расширение номенклатуры краткосрочных образовательных программ и услуг для работающего населения;

1.4. расширение системы открытого и непрерывного образования для ППС и работающего населения города, что даст также возможность дополнительного привлечения внебюджетных средств.

2) «слабые стороны – возможности рынка»:

2.1. изучение успешного опыта внедрения философии бизнеса «бережливое» производство (например, компании Toyota) и доведение до каждого сотрудника вуза знаний по этому опыту;

2.2. разработка и утверждение ряда нормативно-правовых актов внутри вуза по процедуре внедрения принципов «бережливого» обучения: усовершенствование положения о распределении нагрузки профессорско-преподавательского состава, в том числе нормирование труда персонала вуза, разработка или доработка положения о контроле знаний и критериальной методики оценки компетенций и т.д.;

2.3. закрепление процедуры проведения кадрового аудита профессорско-преподавательского состава с целью выявления «слабых мест» кафедр, оценки удовлетворения работой и возможности дополнительной нагрузки преподавателей, анализа производительности труда и трудоемкости модулей учебного процесса.

2.4. укрепление имиджа вуза путем усиления чувства причастности сотрудников в его деятельности (командные обучающие семинары, разработка командных проектов, поощрение за лучшие знания студентов по преподаваемой дисциплине и т.д.);

3) «сильные стороны – угрозы рынка»:

3.1. создание подразделений, отвечающих, с одной стороны, за мониторинг качества знаний и компетенций студентов, отслеживание их трудоустройства и карьерного роста, с другой – осуществляющих контроль за уровнем компетенций преподавателей;

3.2. активизация на факультетах воспитательной работы, на кафедрах – научно-исследовательской деятельности и установление долгосрочных контрактов с работодателями;

3.3. расширение хоз.договорной деятельности по заказам региональных органов управления и предприятий региона;

3.4. расширение сотрудничества со средними профессиональными учебными заведениям, развитие принципа кураторства над школами.

4) «слабые стороны – угрозы рынка»:

4.1. обязательное внедрение в образовательный процесс активных форм обучения по изучаемым дисциплинам;

4.2. разработка гибкой ценовой политики с применением дифференциации цен, усиление поддержки социально незащищенных слоев населения;

4.3. усиление качества работы образования с применением дистанционных технологий.

Возможную итоговую стратегию развития вуза целесообразно определить как повышение качества образования и расширение возможностей его получения при четко поставленном долгосрочном плане (комбинация стратегий 1 и 2).

Инновационными составляющими стратегии в процессе её реализации являются:

– Создание малых инновационных структур в вузе (или на факультете), которые выполняют функции центра развития, школы бизнеса, научной школы, института повышения квалификации одновременно и призваны решать конкретные практические задачи данного вуза и предприятий региона, т.е. имеют узкую специализированную направленность в определенной области деятельности. В их составе работают сотрудники высшего учебного заведения, аспиранты, студенты, привлекаются внешние консультанты, известные специалисты в соответствующей области деятельности.

– Внедрение современных информационно-телекоммуникационных и иных наукоемких технологий и внедрение их в научную, научно-техническую деятельность и в учебный процесс.

– Использование инновационных подходов к формированию доходной части бюджета вуза (с целью его устойчивого развития и оплаты труда сотрудников, реализующих стратегию), а именно развитие фандрайзинга, коммерциализация результатов научной, исследовательской и опытно-конструкторской деятельности и т.д.

Комплекс тактических мероприятий в рамках реализации стратегии развития самообучающейся организации на примере вузов Астраханской области представлен на рисунке 1.

В процессе реализации стратегии вуз сможет достичь следующие результаты:

– развитие тесных связей с работодателями;

– научению самостоятельного мышления сотрудников;

– поощрение независимости студентов и сотрудников;

– утверждению автономности самоуправляемых групп;

– замене внешнего контроля самооценкой (данный принцип пока слабо развит);

– созданию условий для корпоративного образования и самообразования.

Характерными чертами, по которым можно отличить малых инновационных структур от других структур вуза, можно назвать степень финансовой и юридической самостоятельности и непосредственное участие в производстве продукции или услуг. Источником финансирования подобных структур являются внебюджетные средства, в частности хоздоговорные работы и денежные средства от фандрайзинга.

В малой инновационной структуре вуза: должна быть сформирована стратегия развития человеческих ресурсов; отношения строятся на основе партнерства, доверия и сотрудничества; создан творческий климат, способствующий обучению и саморазвитию; свободные информационные потоки; гибкая система вознаграждения; простая, четко определенная система контроля; создана возможность и необходимость профессионального роста и самореализации.

Развитие человеческих ресурсов в вузе как одной из инновационных составляющих его стратегического развития немыслимо без реализации следующих мероприятий:

– профессиональное обучение, переподготовка и повышение квалификации ППС, АУП и УВП;

– планирование карьеры и подготовка резерва руководителей;

– вовлечение студентов в реальную производственную деятельность;

– развитие творчества и предпринимательства среди преподавателей.

Для комплексной оценки результата требуется следующая информация:

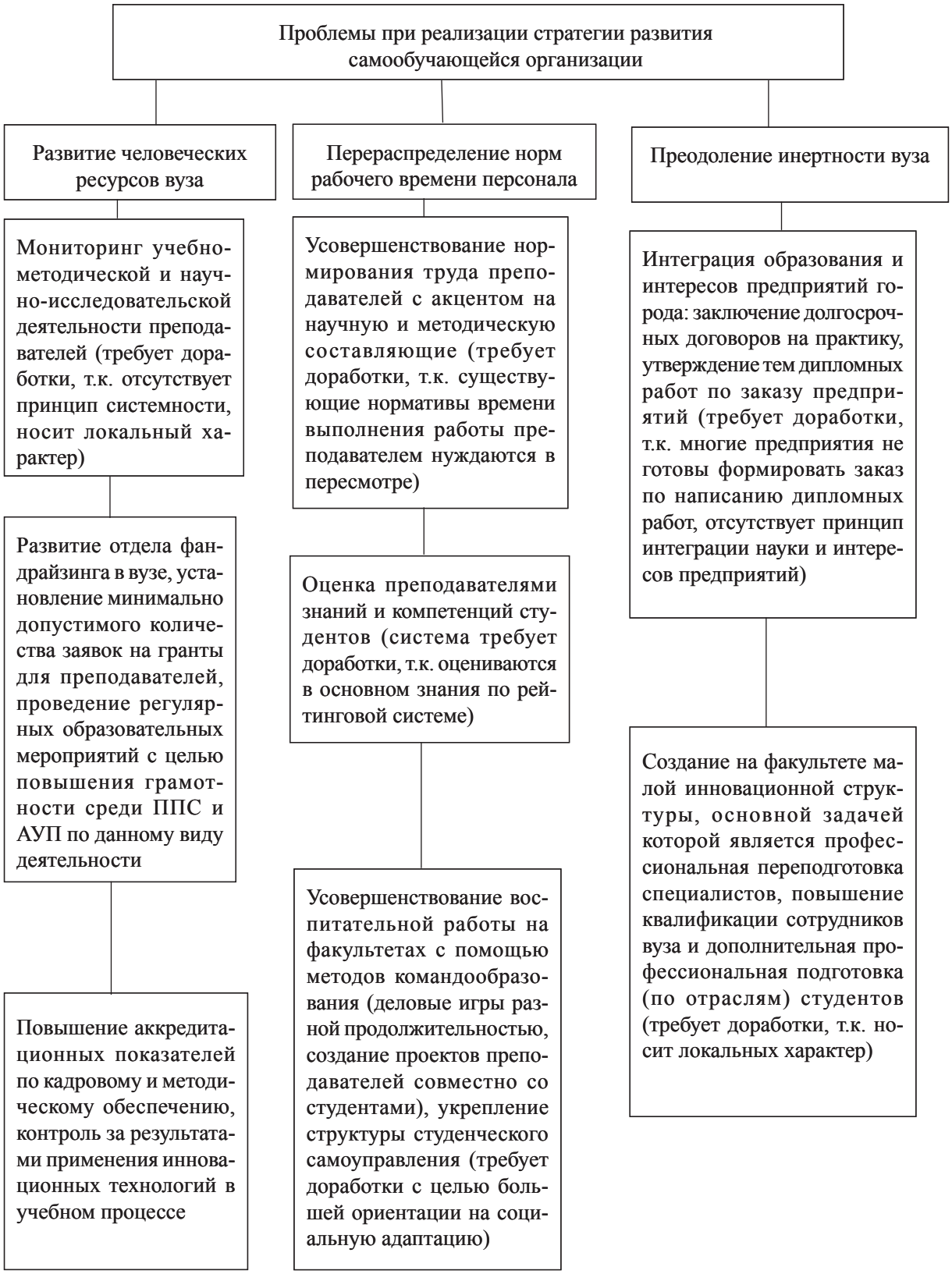


Рис. 1. Схематичное представление путей решения существующих проблем развития вуза как самообучающейся организации

– средняя величина конкурса при поступлении в вуз по профилю малой инновационной структуры;

– среднее время поиска работы студентом сразу после окончания вуза;

– доля дипломированных специалистов, работающих по специальности через год-два после получения диплома;

– средняя заработная плата выпускников спустя три, пять, десять лет после окончания вуза;

– количество поданных преподавателем заявок на грант и сумма по выигранным грантам;

– число успешно защитившихся студентов и аспирантов, научным руководителем которых являлся преподаватель;

– количество заключенных преподавателем договоров с предприятиями на выполнение научной или исследовательской работы и количество договоров, выполненных в срок.

Важным показателем при оценке креативности является совместная научная работа студентов и преподавателей, поэтому необходимо учитывать число студентов, участвующих в НИР; число студенческих работ, отмеченных премиями различного уровня; число президентских стипендий; число студентов, обучающихся в аспирантуре зарубежных вузов.

Итак, подытожив проведенный анализ, отметим наиболее важные аспекты при формировании стратегии развития вузов:

– для построения стратегии необходимо четко понимать свои конкурентные преимущества и недостатки, на основе которых разрабатывается несколько рабочих стратегических действий, требующих регулярных корректировок;

– итоговая стратегия должна формироваться в одной плоскости с поставленной целью, в данном случае, речь идет о преобразовании вуза в «бережливую» самообучающуюся организацию;

– главный потенциал успеха реализации стратегии для вуза сосредоточен в человеческих ресурсах, соответственно, все преобразования должны затрагивать такие сферы, как оптимизация рабочего времени, оплаты труда, изменение организационной культуры, совершенствование предметов и средств педагогического труда т.д.;

– важно усвоить, что эффективность стратегического развития вуза опирается на функцию постоянного контроля (хотя бы визуального) и аудита;

– формирование стратегии развития вуза как самообучающейся организации – это сложный системный процесс по изменению философии ведения образовательной деятельности, направленной на приращение профессиональной ценности любого специалиста отраслей народного хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 402 с.

2. **Фромм Э.** Иметь или быть. М: Прогресс, 1990. 778 с.

3. **Белый Е. М., Романова И. Б.** Использование концепции стратегического менеджмента в управлении государственным вузом // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 3.

4. **Иевенко М. В., Смелянский Р. Л.** Возможности системы «Университет» компании «РЕДЛАБ» для формирования и реализации стратегии развития вуза // Университетское управлении: практика и анализ. 2004. №3.

5. **Титова Н. Л.** Результаты стратегического развития вузов за 1999-2005 гг. // Информационный аналитический портал, 2007. – www.socpolitika.ru

6. **Клюев А. К., Корунов С. М.** Стратегия вузовского развития // Университетское управление: практика и анализ. 2003. № 3.

УДК 378

Лямина Е. В.

Факторы конкурентоспособности российского высшего образования

Основной мировой тенденцией в современном обществе является глобализация, которая охватывает все сферы общественной жизни, в том числе сферу образования. Изменения в системе образования происходят во многих западных странах, что обусловлено повышением роли знаний в подготовке новых профессиональных кадров в рамках процесса становления *информационной экономики* – стадии развития цивилизации, которая характеризуется преобладающей ролью творческого труда и информационных благ [1, с. 15].

Усиление конкурентной борьбы в российском секторе образовательных услуг обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, государственным вузам приходится работать в условиях централизованного финансирования и жесткого контроля расходования средств, сокращения доли государственного финансирования сферы образования в ВВП, уменьшения числа абитуриентов в связи с демографическим спадом, сокращения законодательно устанавливаемых льгот для образовательных учреждений, увеличения общего количества российских вузов и т.д. Во-вторых, после подписания Россией Болонской декларации о формировании единой европейской системы высшего образования иностранные учебные заведения получают доступ на российский рынок образовательных услуг. Таким образом, исследование факторов конкурентоспособности российского образования на сегодняшний день является актуальным.

В экономической литературе встречается много различных определений термина «*конкурентоспособность*». Некоторые авторы под конкурентоспособностью понимают «свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной человеческой потребности и способности выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке» [2, с. 399]. Конкурентоспособность трактуется также как субъективное понятие – результат оценки потребителя [3, с. 422]. В самом общем смысле под этим термином понимается способность опередить других в той или иной деятельности, используя свои конкурентные преимущества в достижении поставленных целей [4, с. 84]. Говоря о конкурентоспособности применительно к деятельности вуза, мы будем понимать его настоящие и потенциальные возможности по оказанию образовательных услуг высокого качества, удовлетворяющих потребности общества в подготовке высококвалифицированных специалистов. При анализе конкурентоспособности вуза выявляют *факторы конкурентоспособности*, которые соответствуют конкурентным преимуществам, позволяющим заявлять о своих достоинствах. Мы выделяем *два вида факторов* конкурентоспособности: внешние и внутренние.

Внешняя конкурентоспособность тесно связана с удельным весом иностранных студентов в общей численности студентов. В настоящее время Россия входит в двадцатку стран-лидеров, выпуская ежегодно более 90 тыс. иностранных специалистов. Тем не менее, мировыми лидерами остаются США, Великобритания, Германия, Франция, Австрия. [5]. В России 2007/08 учебном году численность иностранных студентов составило 95781 человек [6], т.е. немногим более 3 % от общего числа российских студентов, или около 1 % от мирового контингента [5]. Причем основная масса иностранных студентов в России – выходцы из развивающихся стран и стран СНГ, для которых это сравнительно дешевый способ получить высшее образование. Реальная конкурентоспособность российского образования на мировом рынке образовательных услуг не велика, и в последнее время снижается. Поэтому российские вузы должны активно включаться в конкурентную борьбу за привлечение иностранных студентов.

Главная причина низкой конкурентоспособности экономики России, на наш взгляд, снижение интеллектуального потенциала, который формируется, прежде всего, высшим образованием. Так, богатство страны на 87,7 % обеспечивается богатством недр и лишь на 0,1% – наукоемкими технологиями, компьютерным программным

обеспечением, носителями интеллектуальной собственности [7, с. 258]. Как известно, сводный индекс конкурентоспособности страны измеряется на основе макроэкономических показателей, определяющих экономический рост страны. Одним из них является уровень образования занятых. По этой методике среди 75 стран России оказалась на 63-м месте [7, с. 258]. Коэффициент сравнительных преимуществ высшего образования, рассчитанный как отношение доли страны на мировом рынке образовательных услуг к ее доле в мировом экспорте, составил: в 2002 г. в России – 0,01; США – 0,08; Англии – 0,09; Франции – 0,08; Австрии – 0,1; Германии – 0,09 [7, с. 259].

В документе ООН «Доклад о развитии человека 2007/08» [8] опубликованы данные по индексу развития человеческого потенциала. Для России данный показатель составляет 0,806 %, что соответствует 73-му месту из 179 стран (по итогам 2006 г). Индекс характеризует средний уровень достижений той или иной страны по трем основным критериям: уровень жизни, уровень материального благосостояния и уровень образования. По уровню образования (грамотность взрослого населения и охват населения начальным, средним и высшим образованием) в России индекс составляет 99,5 % (11 место), Франции – 95,4 % (14), Канады – 99,3 % (6), Германии – 88,1 % (37) [8]. Эти данные показывают достаточно высокое развитие сферы образования в России, однако в целом внешняя конкурентоспособность не велика. Для укрепления позиций России в мировом сообществе была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Ее основным приоритетом названо повышение конкурентоспособности российской экономики, в частности, в сфере высшего образования.

Внутренняя конкурентоспособность российского высшего образования повышается. По данным Росстата [6], за период с 1993 г. по 2007 г. численность вузов увеличилась в 1,8 раза (с 626 до 1108). Этот прирост был в значительной мере обусловлен ростом числа негосударственных высших учебных заведений, которых в 1993 г. было 78, а в 2007 г. – уже 450, то есть число негосударственных вузов возросло в 6 раз, а прирост числа государственных вузов за этот период составил лишь 20 %. Контингент обучающихся в государственных вузах за рассматриваемый период возрос в 2,4 раза; в негосударственных – 17,9 раза. В последнее время активно развивается дистанционное обучение, в связи с развитием современных информационных технологий, телекоммуникаций, Интернета и др.

Увеличению негосударственного сектора высшего образования способствует «Национальная доктрина образования в Российской Федерации», принятая Правительством РФ в 2000 г. Она предусматривает «единое правовое пространство функционирования и развития образовательных учреждений различных форм собственности» [9]. Рост негосударственного сектора в образовании можно объяснить, во-первых, большой инновационной гибкостью, скоростью в принятии решений и действий. Во-вторых, большой свободой и широкими возможностями стимулирования труда сотрудников и преподавателей. В-третьих, в негосударственных вузах осознают, что оказывают образовательную услугу потребителю, который платит деньги и хочет получить качественное образование [2, с. 335]. Данная ситуация приводит к усилению внутренней конкуренции в сфере образовательных услуг.

Качество образования – является одним из важнейших *факторов конкурентоспособности* вуза. Многие исследователи по-разному трактуют термин «качество образования». По мнению Т. С. Шахматовой, качество образования следует понимать как эффективность образовательного процесса, степень достижения поставленных целей [10, с. 4]. Качество образования трактуется также как удовлетворение клиента [11, с. 37]. С. И. Плаксий трактует понятие «качество образования» следующим образом. Во-первых, качество образованности выпускников учебных заведений с точки зрения общественных потребностей самих выпускников, их подготовленности; во-вторых, система обеспечения качества образовательных услуг, включающая в себя основные структурно-функциональные аспекты деятельности учебного заведения, влияющие на качество образования учащегося [2, с. 146]. Качество образования выступает главным конкурентным преимуществом вузов, так как во всем мире резко увеличивается спрос на специалистов высокого профессионального уровня. По мнению С. И. Плаксия, качество образования состоит из следующих элементов: качество образовательной программы; качество кадрового и научного потенциала, задействованных в учебном процессе; качество учащихся (студентов, выпускников) подкрепляемого их итоговой аттестацией; качество средств образовательного процесса: материально-технической, экспериментальной базы, качество учебно-методического обеспечения, качество использования

используемых учебных аудиторий; качества образовательных технологий, включая как традиционные, так и интернативные; качество управления в учебном заведении [2, с. 147].

Таким образом, под *качеством образования* мы будем понимать результат учебного процесса, зависящий от уровня квалификации профессорско-преподавательского состава, учебно-методической базы, интеллектуального потенциала студентов, применения современных технологий обучения и др. Качество образования достигается в рамках разработанной в вузе системы качества, содержащей основные документальные требования. Для проверки за требованиями по качеству образования в вузе осуществляется надзор за качеством обучения [12, с. 453]. Основная цель построения данной системы – обеспечение конкурентоспособности вуза за счет высокого качества учебного процесса, подготовки конкурентоспособного специалиста. Отсюда качество образования дополнительно включает востребованность выпускников вузов, их служебную карьеру, оценку с точки зрения работодателей [13, с. 61]. Вуз является "посредником" между рынком образовательных услуг и рынком труда. Действуя одновременно на этих рынках, вуз тем не менее имеет один продукт – образовательную услугу, с которым он выходит на оба рынка.

Вуз можно рассматривать как производителя образовательных услуг в форме образовательных программ, которые он предлагает на рынке потребителям. В результате освоения образовательной программы выпускник выходит с определенным качеством подготовки (знания, умения, навыки) и "переходит" с рынка образовательных услуг на рынок труда. При этом его востребованность на данном рынке зависит от того, какую специальность он получил, и какого качества его знания. Данное обстоятельство формирует *имидж* учебного заведения, что в значительной мере также является фактором конкурентоспособности вуза.

Рейтинг вуза – еще один из важных факторов его конкурентоспособности. Рейтинг – это условный показатель, который основывается на совокупности отдельных признаков. В настоящее время предлагается большое число рейтингов вузов, которые размещены как в Интернете, так и в СМИ. Рейтинги проводят Министерство образования и науки РФ, общественные организации, независимые агентства и др. Так, независимое Рейтинговое Агентство «РейтОР» [14] составляет рейтинги вузов по критериям общественной оценки, опираясь на собственные социологические исследования и официальную информацию государственных органов. Деятельность по ранжированию осуществляется по двум направлениям:

- проводится опрос руководителей вузов, преподавателей, студентов и выпускников, работодателей и экспертов;

- осуществляются обработка и анализ данных по уникальной для России системе общественной оценки качества образования, состоящей из более 50 критериев, разбитых на три подсистемы – оценки работодателей, оценки старшекурсников (выпускников), оценки преподавателей и руководителей вузов.

Существуют и другие рейтинги, оценивающие позицию вуза: по востребованности его выпускников, по количеству абитуриентов на одно место, по числу посетителей сайта вуза в Интернете и другие критерии. Например, Министерство образования и науки РФ предлагает рассчитывать рейтинги вузов на основе показателей карьерного роста и дохода выпускников. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» представляет результаты «Делового рейтинга высшего образования», которые дают оценку востребованности выпускников на рынке труда. Основная задача данного рейтинга – способствовать установлению соответствия российской системы высшего профессионального образования требованиям современной экономики [15]. По разработанной методике «Делового рейтинга высшего образования» Всероссийским центром изучения общественного мнения был проведен опрос руководителей кадровых служб (более 1000 успешных российских компаний), успешных молодых сотрудников этих компаний (около 2000 человек), окончивших вуз в 2002-2005 гг. При формировании рейтинга учитывались следующие показатели: наличие предпочтений в отношении вузов при отборе специалистов для работы в компании; наличие устойчивых связей с вузами, в том числе шефство, регулярный наем выпускников, соглашения о сотрудничестве и пр.; проведение целевых кампаний по набору выпускников вуза и стажеров из числа студентов вуза; обращение сотрудников компании в вузы, которые они окончили, для привлечения молодых специалистов; уровень заработной платы [15]. Рейтинг позволил определить предпочтения работодателей их запросы, выявить лидеров среди вузов в подготовке квалифицированных кадров.

Рейтинги полезны и самим вузам, поэтому они сами проводит оценку своей конкурентоспособ-

ности, выявляя свое положение в сфере образовательных услуг. Для анализа конкурентоспособности вуза используют различные методики, позволяющие оценить истинное положение образовательного учреждения на рынке образовательных услуг. Оценка образовательного учреждения производится путем сопоставления показателей для анализируемого учебного заведения с факторами конкурента. Сначала происходит сбор информации о показателях конкурентоспособности: количество докторов наук, кандидатов наук, аспирантов, форме обучения студентов, выпускников, грантов и патентов, опубликованных учебников, учебных пособий и монографий, научных, научно-методических конференций организованных вузом, числа персональных компьютеров и компьютерных рабочих станций и др. Показатели качества обучения следующие: процент хороших и отличных оценок на госэкзаменах, процент дипломных выпускных работ и (или) проектов, оцененных ГАК на “отлично”, процент выпускников с гарантированным трудоустройством, наличие пользующейся спросом образовательной услуги, привлекательные цены, рекламная деятельность и многое другое. Полученные данные обычно сводятся в таблицу, для последующего анализа, причем каждому показателю присваивается либо абсолютное, либо относительное значение. Всесторонняя диагностика сильных и слабых сторон деятельности вуза дает реальную оценку ресурсов и возможностей, что является базой для разработки конкурентной стратегии для повышения конкурентоспособности.

Развитие информационной экономики требует все большего количества профессиональных кадров, поэтому современный вуз должен быть способен эффективно реагировать на изменение в сфере высшего образования, адаптироваться в условиях быстро меняющегося мира, осваивать современные формы организации и способы функционирования. Важно чтобы передовые вузы получили возможность открывать новые факультеты и кафедры, самостоятельно формировать учебные планы, усовершенствовать образовательные программы, повышать качество образования с учетом мировых тенденций, использовать новейшие информационные ресурсы и передовые технологии. Именно сейчас нужно повышать конкурентоспособность вуза, когда Россия только открывает миру доступ к своему рынку образовательных услуг. Таким образом, усиление конкурентных преимуществ, ориентирующиеся на качественно новое инновационное образование, позволит повысить конкурентоспособность российской высшей школы по отношению к странам-лидерам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Корнейчук Б. В.** Информационная экономика. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2006. 400с.
2. **Плаксий С. И.** Парадоксы высшего образования. – М.: Национальный институт бизнеса, 2005. 424с.
3. **Загородняя А. А**. Совершенствование управления конкурентоспособностью и эффективность деятельности вуза // Проблемы современной экономики №3(23), 2007. С.421–425.
4. **Васильева З. А.** Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом № 2(52) 2006. С83–91.
5. Organisation for economic cooperation and development. Statistics and publications. www.oecd.org
6. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт http://www.gks.ru
7. **Плаксий С. И.** Конкурентоспособность российского высшего образования // Карьерный рост: транснациональные диалоги об управлении персоналом и развития рынка труда. Сборник научных статей /Под ред. А. Н. Крылова и К. Ю. Бенкоста. М.: Изд-во НИБ, 2007 С. 258–265.
8. Human development reports. Statistics. http://hdr.undp.org
9. Национальная доктрина образования в Российской Федерации. http://www.dvgu.ru
10. **Шахматова Т. С.** Оценка качества заказа на образовательные услуги и проекта плана его реализации. Мониторинговое исследование / Т. С. Шахматова, А. Д. Хуторянская: сб.науч.трудов. Новокузнецк: Изд-во МОУ ДПО ЦПК, 2005. 104с.
11. Менеджмент качества в вузе / Под ред. Ю. П. Похолова и А. И. Чучалина. М.: Логос, 2005. 208с.
12. **Васильев Ю. С., Глухов В. В., Федоров М. П.** Экономика и организация управления вузом: Учебник. 3-е изд., испр. и доп. / Под ред. В. В. Глухова. СПб.: Изд-во «Лань», 2004. 608с.
13. Менеджмент, маркетинг и экономика образования. Учебное пособие. 2-е изд., перераб. /Под ред. А. П. Егоршина, Н. Д. Никандрова. Н. Новгород: НИМБ, 2004. 526с.
14. Официальный сайт независимого рейтингового агентства в сфере образования «РейтОР». http://reitor.ru
15. Официальный сайт Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» http://www.deloros.ru

УДК 332.13

Протасова Е. В.

Взаимодействие бизнеса и учреждений системы образования в процессе формирования регионального рынка образовательных услуг

Опыт развития человечества показывает, что обеспечить стабильный прогресс в обществе можно только за счет вклада в человеческий капитал [1-2]. Это обусловлено действием закона роста производительной силы труда, который требует от работника, в процессе соединения с обновленной техникой, адекватных ей знаний и трудовых функций. Особенностью современного этапа развития общества является то, что эти знания и функции невозможно получить только опытным путем, поскольку инновации, новые технологии, новые методы производства и управления вносят кардинальные изменения в структуру производства, в методы ведения бизнеса, в интеллект, в трудовые навыки. Непрерывное обновление технологического капитала может осуществляться только с таким же непрерывным обновлением рабочей силы, кадрового потенциала.

В то же время приращение человеческого капитала происходит в первую очередь за счет его постоянного образования и повышения квалификации. При этом образовательные учреждения способны выполнять свою социально-экономическую функцию лишь при условии выявления и согласования интересов различных социальных групп, учета культурных, национальных, исторических особенностей сообщества, единства интересов с обществом и бизнесом, поведение которых не должно противоречить интересам друг друга, а должно дополнять, расширять и максимально учитывать их, должна служить росту экономики региона в целом и благосостояния его населения [3].

Сегодня, по мере становления информационного общества все более ясным становится приоритет нематериальных факторов: информации, знаний, науки и, главное, - их носителей - кадров. Таким образом, характерной особенностью современной экономической системы является то, что в «экономике знаний» («новой» экономике, инновационной экономике, информационной экономике) образовательный фактор превращается в перманентный компонент обновления знаний, передачи информации, поддержания квалификации на соответствующем уровне, развития интеллектуального потенциала, осуществления инновационной деятельности и поддержания на этой основе конкурентоспособности [4-5].

С другой стороны, уже не вызывает сомнения тезис о том, что экономика конкурентоспособна, только если она отражает консолидированный интерес общества, который достигается путем согласования целей, задач и практической деятельности всех субъектов. В отношении кадрового потенциала и рынка образовательных услуг к таким субъектам относятся, прежде всего, производители образовательных услуг; потребители образовательных услуг (физические лица, бизнес-структуры, органы власти и управления и т.д.) и посредники (биржи труда, службы занятости, органы регистрации, лицензирования и аккредитации образовательных учреждений, образовательные фонды, ассоциации образовательных учреждений и др.). В этих условиях необходимо выстроить механизмы привлечения бизнеса и органов власти к более активному участию в формировании регионального рынка труда, совершенствования его кадровой и профессиональной структуры, сглаживания диспропорций в подготовке кадров, в создании более мобильной и оперативной структуры переподготовки кадров, предоставления новых рабочих мест и т.д. Нужны современные решения, основанные на реальных диалогах, позволяющих учитывать интересы всех участвующих в региональном экономическом процессе сторон, включая различные общественные организации (например, привлечение молодежных организаций, ассоциаций, деловых кругов, предпринимателей и т.д.).

Более того, несмотря на различия и связанные с ними противоречия интересов различных субъектов, такое сотрудничество между ними необходимо, прежде всего, потому, что ни государство, ни бизнес, ни граждане, ни образовательные учреждения по отдельности не могут самостоятельно, независимо друг от друга создать оптимальную систему подготовки кадров, а значит сформировать эффективную структуру кадрового потенциала

региона. В то же время эта задача становится в настоящее время все более насущной, поскольку ее решение позволяет преодолеть диспропорции на рынке труда, вследствие которых растет социальная напряженность, создается неблагоприятный климат для инвестиций, развития бизнеса и регионального роста в целом.

В связи с этим необходим переход к разработке и реализации механизма (модели) регионального развития на принципах стратегического партнерства всех субъектов регионального сообщества в решении вопросов развития кадрового потенциала региона и вовлечения основных интеллектуальных ресурсов системы образования, науки и бизнеса в процесс подготовки кадров, их распределения, повышения квалификации, прогнозирования использования.

Основным институтом стратегического партнерства по различным проблемам подготовки и использования кадров может стать (по аналогии с другими сферами развития экономики и общества) постоянно действующий переговорный процесс между обществом, бизнесом, властью и органами образования. Этот переговорный процесс может принимать различные институциональные формы, начиная с нормативно оформленных и организационно обеспеченных документов о стратегическом партнерстве в сфере подготовки и развития кадров, и заканчивая деятельностью различных комиссий, круглых столов по проблемам занятости и трудоустройства населения, по перспективным направлениям подготовки кадров и другим вопросам на общественных началах.

В наиболее общем виде все формы такого взаимодействия можно условно разделить на две группы:

1. Экономические формы – это различные варианты и схемы реализации совместных социальных программ, формирование и размещение государственного заказа, гранты (субсидии) и т.д.
2. Неэкономические формы – прежде всего общественные палаты, действующие на региональном и местном уровнях, общественные советы при органах власти, системы обмена информацией и т.д.

Важным нормативным документом по согласованию действий в области кадровой политики может стать стратегическое соглашение о региональном развитии, включающее, среди прочего, мероприятия по выявлению, идентификации, экспертизе и решению проблем, касающихся использования кадрового потенциала региона, перспектив его развития и совершенствования. При этом примечательно, что по оценкам экспертов, наиболее активное взаимодействие органов власти и образовательных учреждений происходит на уровне местного самоуправления [6]. Объясняется это тем, что система образования является здесь значимым и реальным партнером для решения вопросов местного значения. Деятельность всех субъектов регионального сообщества, заинтересованных в социально-экономическом развитии своего региона, роста его благосостояния, должна привести в рамках такого стратегического соглашения к формированию адекватной современным требованиям развития модели регионального развития, нацеленной в первую очередь на развитие и использование кадрового потенциала региона, его интеллектуальных ресурсов.

Другим инструментом согласования интересов в области кадров является организация постоянно действующей комиссии, круглых столов по проблемам подготовки кадров, по перспективным направлениям их развития. Необходимо периодически проводить исследования, направленные на выявление текущих и перспективных потребностей экономики региона в кадрах. Это достаточно трудная прогнозная работа, поскольку лаг опережения в подготовке специалистов, особенно новых специальностей и направлений деятельности должен составлять как минимум 3 года для среднеспециального образования и 5-6 лет для высшего профессионального образования. Причем, чем быстрее происходят изменения в технике, тем быстрее должна адаптироваться к ним система образования. Оптимальным считается работа на опережение. Иначе внедрение новых технологий будет задерживаться, что в условиях ускоряющейся конкуренции недопустимо.

В этом направлении в Пермском крае уже налажено эффективное взаимодействие между вузами региона и краевой службой занятости. В частности, последние годы службой занятости постоянно готовятся заключения об открытии новых направлений подготовки для различных учебных учреждений: в 2007-2009 гг. таких направлений было выдано более 60. При подготовке заключения учитываются следующие факторы:

1) потребности экономики края в специалистах данного профиля;

2) возможности учебных заведений высшего профессионального образования в подготовке специалистов по открываемому направлению;

3) возможности материальной базы и уровня квалификации профессорско-преподавательского состава учебного заведения [7].

Подготовка таких заключений позволяет откорректировать потребности региона в таких специалистах с планами вуза и предотвратить возможные негативные последствия для будущих выпускников при поиске работы по специальности. Особенно актуальным это становится в свете непрекращающегося роста выпускников вузов и сузов.

Так, за последнее десятилетие количество выпускников системы высшего профессионального образования в Пермском крае возросло почти в 2 раза [8]. Заметно увеличился объем выпуска специалистов, обучающихся по заочной форме: например, если на начало 1999/2000 учебного года на 5,3 тысячи выпускников очных отделений приходилось 2,4 тысячи выпускников заочных отделений вузов, то начало 2008/2009 – уже 7,4 и 6,8 тысячи соответственно [там же].

Однако нужно отметить, что такой экстенсивный рост численности специалистов высшего образования в Пермском крае практически не отразился на эффективности их трудоустройства. Так, доля выпускников вузов, обратившихся в службу занятости Пермского края за помощью в поиске работы, составляет в среднем около 7 % от ежегодного выпуска, что свидетельствует о достаточно высоком качестве образования и спроса на выпускников региональных вузов. К сожалению, ситуация со специалистами среднего профессионального образования намного хуже - доля выпускников среднеспециальных учебных заведений, обратившихся в службу занятости Пермского края за помощью в трудоустройстве составляет в среднем около 20 % [там же].

В этой связи необходимо более активное взаимодействие учреждений образования и бизнеса в целевой подготовке кадров, в организации дополнительных рабочих мест, особенно для выпускников и молодых специалистов. В частности, одним из приоритетных направлений работы органов управления образованием в Пермском крае является задача «отслеживать выпускников на ближайшие 3-5 лет после окончания учебного заведения» [9].

Нужно отметить, что в этом направлении в Пермском крае имеется положительный опыт. Например, в июне этого года в ПИ(ф) РГТЭУ одновременно с вручением дипломов выпускникам прошла ярмарка вакансий, где работодатели сразу же предлагали теперь уже готовым специалистам рабочие места по их специальности. Положительным моментом было то, что среди работодателей, пришедших со своими предложениями на ярмарку было много бывших выпускников ПИ(ф) РГТЭУ, что свидетельствует о преемственности поколений и о наличии долговременных и тесных связей вуза со своими выпускниками.

В качестве еще одной важной задачи следует назвать необходимость разработки механизма оперативной подготовки (переподготовки) кадров в случая появления дополнительного спроса со стороны бизнеса на конкретные рабочие и управленческие специальности. А для этого, как уже отмечалось ранее, необходимо наладить постоянный диалог между образовательными учреждениями региона и бизнес-структурами, найти основные направления их взаимодействия (см., например, [10]).

При решении вопросов оптимизации структуры кадрового потенциала региона и повышения эффективности системы образования нужно учитывать то, что набор специальностей для каждого региона может быть и должен быть свой, обусловленный отраслевой и секторальной структурой региональной экономики. Это отличие должно четко отражаться в проводимой в регионе образовательной политике, которая должна строиться в зависимости от имеющихся в регионе потребностей, т.к. каждый субъект отличается (характеризуется) друг от друга своей социально-экономической деятельностью. Поэтому необходимо четко отслеживать потребность как отдельных субъектов региональной экономики (фирм, предприятий, индивидуального бизнеса), так и общую потребность региона в определенных кадрах, стараться не допускать дублирования и существенного превышения выпуска специалистов определенных специальностей по сравнению с реальным спросом на них.

Правильно используя конкретные индивидуальные геополитические и геоэкономические предпосылки развития каждого региона, можно с помощью инструментов кадровой политики эффективно воздействовать на траекторию развития региона, учитывая интересы, как общества, так и предпринимателей, и жителей территории.

Важным является и создание системы межрегионального взаимодействия между научными и образовательными учреждениями в области подготовки кадров для повышения их мобильности между регионами.

В заключение следует отметить, что на новом этапе развития общества ключевым фактором успеха в бизнесе является способность к быстрым качественным и структурным сдвигам, которые

зависят от вновь создаваемых или реформируемых видов деятельности. В свою очередь процесс адаптации зависит от наличия у субъекта адекватных современным требованиям развития кадровых ресурсов. Таким образом, в современных условиях невозможно добиться эффективного развития страны в целом и региона в частности без формирования современного кадрового потенциала, способного обеспечить новые направления развития экономики, что, в свою очередь, требует активизации взаимодействия и налаживания диалога между бизнесом и учреждениями системы образования, призванными обеспечить экономику высококвалифицированными кадрами, адаптированным к современным условиям. Возникла острая необходимость в активизации основных сил общества в разработке механизмов эффективного использования всех региональных ресурсов, в первую очередь его кадрового (трудового) потенциала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лукичева Л. И.** Управление интеллектуальным капиталом. М.: Омега-Л, 2007.
2. **Дятлов С. А.** Теория человеческого капитала. СПб: Изд-во СПбГУЭФБ 1996.
3. **Попов Е. В., Симонова В. Л.** Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург, УрО РАН, Институт экономики. 2007.
4. **Глухов В. В., Коробко С. Б., Марипина Т. В.** Экономика знаний. СПб., Питер, 2003.
5. **Мингалева Ж. А.** Сотрудничество бизнеса и системы образования как фактор управления инновационными процессами: зарубежный опыт. //Высшее профессиональное образование, бизнес, власть: опыт и перспективы взаимодействия в подготовке управленческих кадров, ориентированных на инновации. Пермь: ЗУИЭП, 2009. С. 167–172.
6. «Третий сектор» России: оценка влиятельности/ АНО «Социологическая мастерская Задорина» (группа ЦИРКОН). М.: 2007.
7. **Попов В. В.** О взаимодействии краевой службы занятости населения и учебных заведений ВПО по вопросам открытия новых направлений подготовки специалистов.//Высшее профессиональное образование, бизнес, власть: опыт и перспективы взаимодействия в подготовке управленческих кадров, ориентированных на инновации. Пермь: ЗУИЭП, 2009. С. 94–95.
8. Выпускники. Состояние регистрируемого рынка труда выпускников в 2008 г. Пермь: Агентство по занятости населения Пермского края, 2009.
9. Социально-экономическое и политическое положение Пермского края: доклад губернатора Пермского края О.А.Чиркунова 18 декабря 2008 г. Пермь: АНО «Вестник Прикамья», 2009.
10. **Протасова Е. В.** Субъекты потребительского рынка и учреждения образования: взаимовыгодное сотрудничество / Е. В.Протасова, Е. Р. Мингазинова //Национальные традиции в экономике, торговле, политике и культуре. М.: Изд-во РГТЭУ, Ч. 2. 2005. С.288–290.

УДК 332.4:621

Минина Н. В., Нурулин Д. Ю.

Роль аспирантуры в формировании научно-инновационного потенциала вуза

Развитие интеллектуального и инновационного потенциалов общества связано с решением задач воспроизводства научных кадров высшей квалификации и улучшения их подготовки. Падение социального статуса ученых и престижа научной деятельности в настоящее время затрудняют привлечение молодежи в науку.

Подготовка научных кадров во всем мире является приоритетной задачей, которая решается путем организации системы послевузовского образования. В России эту задачу решает аспирантура. Ее контингент формируется из числа выпускников университетов, проявивших склонность и способность к поисковым научным исследованиям. Материальная поддержка аспирантов и финансирование их экспериментальных работ в настоящее время осуществляются, главным образом, за счет государственного бюджета.

В СССР аспирантура была, в основном, «целевой», когда государство планировало подготовку

научных кадров, выделяя места в аспирантуре ведущих университетов для конкретных организаций по их направлениям деятельности. На эти же предприятия аспиранты, завершив свое обучение, обязаны были вернуться на работу. Государственная стипендия и участие в хоздоговорных работах университета, как правило, на должном уровне обеспечивали материальное благополучие аспирантов.

В 90-е годы в России эта система оказалась под угрозой разрушения. С падением промышленности резко сократились объемы выполняемых университетами хоздоговорных работ. Понесла серьезный урон система целевой подготовки научных кадров через аспирантуру. Размер стипендии аспирантов снизился на порядок. Экспериментальная база университетов начала устаревать морально и физически. Заметно изменилось распределение аспирантов и докторантов по отраслям наук, значительно возросла доля подготовки научных кадров по экономическим и социально-гуманитарным дисциплинам.

В последнее время государство стало больше внимания уделять развитию научного потенциала страны. Госбюджетное финансирование науки с каждым годом увеличивается. В лабораториях обновляется оборудование. Особенно успешно идет компьютерное оснащение вузов. Развитие системы технопарков дает возможность преподавателям, научным сотрудникам и учащимся участвовать в инновационных проектах, что благоприятно отражается на их материальном благополучии, при, по-прежнему, крайне низкой бюджетной зарплате. В то же время исследования, посвященные проблемам развития науки и образования в России, по-прежнему показывают наличие негативных тенденций в области кадрового потенциала науки и высшей школы. Средний возраст преподавателей и научных сотрудников неуклонно растет, причем наиболее тревожным является снижение числа научно-педагогических сотрудников в возрасте 35-45 лет.

Система аспирантуры играет ключевую роль в омоложении и развитии научного потенциала страны. Эффективность ее работы является предметом многих исследований. В работах [1-3] приведены результаты анализа современного состояния аспирантуры по итогам социологических опросов аспирантов, показана необходимость дополнительного инновационного обучения в рамках аспирантуры. Однако в проводимых в настоящее время работах недостаточное внимание уделяется вопросам взаимосвязи степени участия аспирантов в научной и инновационной деятельности с результатами их обучения в аспирантуре. Углубленное изучение этих вопросов поможет более четко определить круг проблем аспирантов и предложить комплекс мер, направленных на повышение эффективности участия аспирантуры в развитии научно-инновационного потенциала вузов.

Основным является вопрос: как влияет современная система управления высшей школой на эффективность развития кадрового и научно-инновационного потенциалов вуза? Аргументированный ответ на этот вопрос предполагает изучение ряда частных вопросов: в каких условиях находятся молодые люди, пытающиеся войти в научную среду через систему послевузовского образования, чем мотивируется их работа и учеба, каковы их материальные возможности для обеспечения своих потребностей во время учебы в аспирантуре и какие меры организационно-технического характера могут быть оперативно приняты вузами для повышения эффективности обучения в аспирантуре?

Для ответа на перечисленные вопросы в СПбГПУ было проведено анкетирование аспирантов. Из общего контингента в более 800 человек в анкетировании приняли участие около 150 аспирантов всех форм и направлений обучения. Одной из задач проведенного опроса было выявление связи между формами решения социальных проблем молодых соискателей ученых степеней и степенью их вовлеченности в научную и образовательную деятельность вуза, что оказывает непосредственное влияние на качество и результаты их обучения в аспирантуре.

Известно, что абсолютное большинство аспирантов, включая аспирантов очной формы обучения, совмещают обучение в аспирантуре с работой. В зависимости от степени соответствия этой работы направлениям диссертационных исследований можно выделить следующие виды работ: работа по специальности при вузе; работа по специальности вне вуза; работа не по специальности. Работа по специальности при вузе также может быть разделена на 2 вида: участие в научных проектах, проводимых подразделениями вуза и малыми научно-инновационными компаниями, созданными учеными вуза. Если участие аспирантов в научных проектах подразделений вуза является традиционной формой научной деятельности, которая хорошо изучена и отлажена, то научное взаимодействие малых инновационных фирм с вузом и участие аспирантов в этом взаимодействии является достаточно новой формой, требующей изучения и развития.

В СПбГПУ взаимодействие вуза с малыми инновационными фирмами осуществляется в рамках Технопарка в Лесном. Естественной гипотезой является предположение, что аспиранты СПбГПУ работают в этих фирмах чтобы решать свои социальные вопросы, с одной стороны, и чтобы проводить исследования в рамках диссертационных работ – с другой.

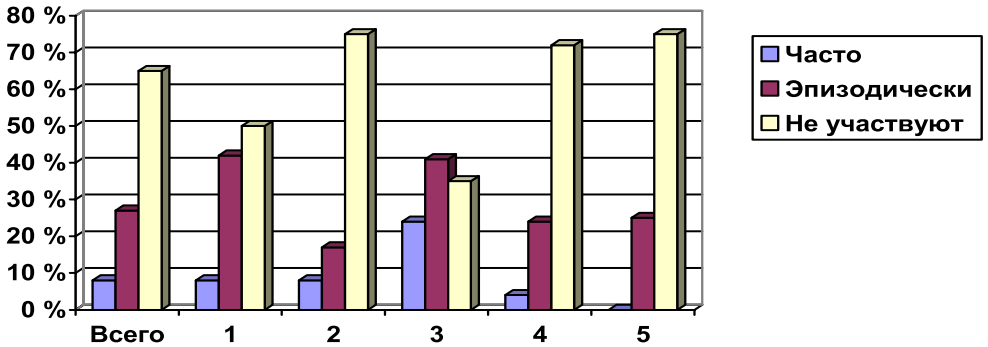
При проведении анкетирования аспирантам были заданы вопросы по следующим направлениям исследований. Каков социальный статус аспирантов, активно задействованных в научно-инновационной деятельности вуза? Какие проблемы в работе наблюдаются у различных групп опрашиваемых аспирантов? Каковы основные источники получения средств к существованию у наиболее активной части аспирантов? Каков социальный портрет аспиранта, активно вовлеченного в научно-инновационную деятельность вуза? Как и чем можно заинтересовать творческую часть аспирантов в продолжении их карьеры в рамках вуза?

При изучении данных, полученных по результатам опросов, было отмечено, что вовлеченность в образовательный процесс наиболее высока среди аспирантов бюджетной формы обучения и среди аспирантов, работающих по специальности при университете. Вовлеченность в НИР наиболее высока среди аспирантов, работающих при университете (то есть участвующих в научно-инновационных проектах подразделений СПбГПУ либо работающих в одном из малых предприятий, базирующихся на территории университета). Расширение возможностей взаимодействия аспирантов с этими малыми фирмами может увеличить эффективность работы над диссертациями и будет способствовать привлечению аспирантов к научной и образовательной деятельности в рамках вуза.

Опрос показал, что уровень материальной обеспеченности у аспирантов технических специальностей ниже, чем у аспирантов гуманитарных специальностей. Этот уровень у аспирантов, работающих при вузе, также ниже среднестатистического показателя. Аспиранты технических специальностей среди основных проблем чаще отмечали материальные трудности. При решении вопросов материального обеспечения молодых специалистов особого внимания заслуживает именно на эту группу.

Сравнение результатов опроса по различным группам опрошенных приведено на рис. 1.

Среди аспирантов, работающих по специальности при университете, высок процент тех, кто отметил среди трудностей устаревшую экспериментальную базу (более 40 %). Именно эти аспиранты более других вовлечены в образовательную и научную деятельность вуза, как следствие более плотно работают над диссертацией и лучше других могут оценить реальное отрицательное влияние устаревшей экспериментальной базы на свою работу. Несмотря на серьезные позитивные изменения, произошедшие в оснащенности лабораторий научным оборудованием, которые произошли в СПбГПУ в ходе реализации Инновационно-образовательного проекта, проблема качества экспериментальной базы по-прежнему стоит достаточно остро.



1. Коммерческая форма обучения
2. Бюджетная форма обучения
3. Работающие по специальности при вузе
4. Работающие по специальности вне вуза
5. Работающие не по специальности
6. Технические специальности
7. Гуманитарные специальности

Рис. 1. Уровень материального благополучия аспирантов

Результаты опроса показывают (рис. 2, 3), что с точки зрения вовлеченности аспирантов в деятельность вуза, коммерческая форма обучения в аспирантуре менее эффективна, чем бюджетная, т.к. именно аспиранты бюджетной формы обучения больше других вовлечены как в образовательный процесс, так и в проведение научных исследований в вузе. В тоже время именно в этой группе материальные трудности в качестве основной проблемы при подготовке диссертации выделают более 40 % опрошенных аспирантов.

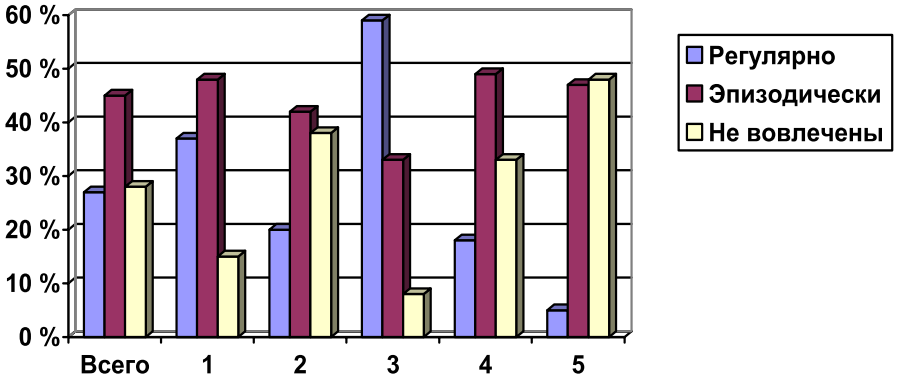
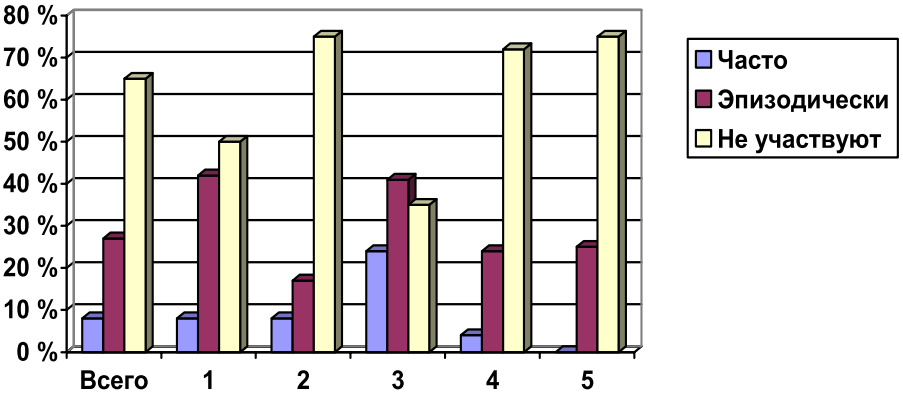


Рис. 2. Участие аспирантов в образовательной деятельности вуза



1. Бюджетная форма обучения
2. Коммерческая форма обучения
3. Работающие по специальности при вузе
4. Работающие по специальности вне вуза
5. Работающие не по специальности

Рис. 3. Участие аспирантов в оплачиваемых НИР

Результаты проведенных исследований и опросов показали, что современный размер стипендий аспирантов является серьезным сдерживающим фактором, который не позволяет молодым ученым сосредоточить все свои усилия на выполнении диссертационных исследований. В условиях существующих бюджетных ограничений невозможно рассчитывать на кардинальные изменения в этой области в ближайшее время. Следовательно, вузам необходимо предпринимать иные меры по улучшению материального положения аспирантов. Особенно это касается аспирантов инженерных спе-

циальностей, которые, с одной стороны, находятся в худших экономических условиях, по сравнению с аспирантами гуманитарных специальностей, а с другой стороны, составляют кадровый резерв ученых для наиболее востребованных сегодня областей науки, техники и технологий. Эти меры должны лежать в плоскости развития форм взаимодействия вузов с наукоемким бизнесом, причем особое внимание следует уделять участию аспирантов в работе малых инновационных фирм, созданных учеными вуза для коммерциализации своих научных результатов.

Необходимо также восстановление целевой подготовки специалистов в рамках аспирантуры, интенсивное обновление материально-технической базы вузов, а также расширение возможностей для участия аспирантов в научных проектах подразделений вуза с целью получения ими практического опыта и дополнительного материального обеспечения. В комплексе данный ряд мер способен эффективно и в короткие сроки повысить результативность работы вузовской аспирантуры, а также степень ее влияния на развитие научного, инновационного и образовательного потенциалов вуза.

УДК 621.4:332

Альтова И. П.

Анализ методов оценки стоимости венчурных инновационных компаний

В настоящее время традиционные методы преодоления инвестиционного кризиса, сопровождающегося сокращением притока инвестиционного ресурса в реальный сектор, недостаточно удовлетворяют потребностям корпоративного роста и становятся все менее привлекательными для большинства компаний, что ведет к увеличению роли венчурного финансирования в становлении российской инновационной экономики.

Венчурное предпринимательство как особая сфера экономики является областью пересечения экономических интересов компаний, реализующих проекты с повышенной степенью неопределенности (большая часть из которых является инновационными), и венчурных инвесторов, осуществляющих их финансирование. Отличительными чертами венчурного бизнеса являются: беззалоговый характер инвестиций, долгосрочность, высокий уровень риска, потенциально высокая доходность, радикальная новизна реализуемых проектов, низкая ликвидность инвестиций, комбинация финансового и человеческого капитала, активная роль инвестора в управлении и др.

При оценке традиционных инвестиционных проектов, когда размер рынка, объем требуемых инвестиций, прогнозируемые доходы и степень риска довольно точно определены, возможно использование стандартных процедур оценки стоимости компании. Однако в случае реализации проектов, финансируемых венчурным капиталом, появляются инновационные технологии и продукты, требующие создания принципиально новых бизнес-моделей [1].

Внутренние риски венчурного капитала связаны с особенностями управления инновационными компаниями, которые коренным образом отличаются от традиционного корпоративного управления, а также с невозможностью на раннем этапе разработки инновационного продукта предсказать, какие сложности возникнут в ходе реализации проекта. Внешние риски венчурного капитала обусловлены тем, что появление радикально нового продукта или технологии сопровождается разрывом устоявшихся рыночных отношений: меняются предпочтения покупателей, перестраивается инфраструктура продаж и обслуживания и т.д.

При заключении сделки венчурному инвестору необходима объективная и обоснованная оценка потенциального результата осуществленных инвестиций. Точка зрения инвестора на риск или стадию развития компании, степень реализации потенциала инновационной компании напрямую связаны с ее стоимостью.

Таким образом, вопросы формирования и оценки стоимости инновационных компаний приобретают первостепенную значимость как для менеджмента инновационных компаний, так и для венчурных инвесторов, являясь, однако, недостаточно исследованными и методически разработанными.

К рассматриваемым в экономической литературе методам оценки компаний, финансируемых венчурным капиталом, следует отнести [2]:

- договорный: стоимость проекта определяется на базе субъективных мнений учредителей, команды менеджеров и инвесторов, отсутствуют жесткие критерии оценки, стоимость компании представляет собой сумму, которую готовы заплатить инвесторы;
- метод сопоставимых оценок (метод мультипликаторов): используются коэффициенты отношения стоимости к операционным показателям для компаний, аналогичных оцениваемой по отрасли, уровню риска, размерам, темпам роста и т.д.;
- метод дисконтируемых денежных потоков: будущие чистые денежные потоки за прогнозный период дисконтируются по формуле сложных процентов (используется коэффициент дисконтирования, равный средневзвешенной стоимости капитала на рынке данной отрасли);
- венчурный метод: прогнозируется продажная стоимость компании «на выходе» (по окончании периода инвестирования); данная стоимость дисконтируется по специальной («венчурной») ставке 40-75 % годовых для определения текущей стоимости;
- методы теории опционов: любая инвестиционная возможность для компании может быть рассмотрена как финансовый опцион, как право

создать или приобрести активы в течение некоторого времени [3].

Основные преимущества и недостатки указанных методов приведены в табл. 1:

Таблица 1.

Преимущества и недостатки методов оценки компаний в венчурном бизнесе

Преимущества метода	Недостатки метода
1. Договорный метод	
- зачастую является единственно возможным методом определения стоимости компании на ранних стадиях ее развития вследствие отсутствия показателей операционной деятельности, компаний-аналогов, статистической информации и т.д.	- субъективность и неточность; - необходимость обладания достаточным опытом и высокой квалификацией как у менеджмента (и/или учредителей) компании, так и у венчурных инвесторов; - необходимость наличия доверительных партнерских отношений у договаривающихся сторон.
2. Метод сопоставимых оценок	
- легкость использования; - высокая степень обоснованности оценки стоимости компании в виду использования фактических рыночных данных.	- необходимость наличия публичных компаний-аналогов на рынке с достаточной историей развития.
3. Метод дисконтируемого денежного потока	
- наглядность полученных данных; - традиционность и повсеместное использование, причем не только в венчурном бизнесе.	- высокая зависимость оценок денежных потоков от интуиции, опыта и квалификации эксперта; - в ходе реализации проекта бывает трудно отказаться от запланированных действий и увидеть новые возможности.
4. Венчурный метод	
- традиционность использования именно венчурными инвесторами; - относительная легкость определения доли инвестора в финансируемой компании исходя из ожидаемой терминальной стоимости.	- сложность определения «венчурного» дисконта и «премии за риск»; - не учитываются: финансирование в несколько этапов, возможность досрочного прекращения инвестиций в случае неудачи, выплаты промежуточных дивидендов.
5. Метод реальных опционов	
- позволяет принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с поступающей информацией, оценивая их уже в момент анализа, т.е. учитывает возможность приостановления финансирования неудачных проектов.	- некритичное применение методологии теории опционов может негативно влиять на бизнес компании и ее конкурентную позицию: излишняя гибкость в решениях ведет к частому пересмотру планов, потере стратегического ориентира [3].

В основе большинства методов оценки стоимости инновационной компании лежат прогнозы параметров ее развития со стороны венчурных инвесторов и со стороны менеджмента (и/или учредителей) компании, т.е. присутствует большая доля субъективности. Для ее снижения возможно использовать аппарат теории вероятностей и экспертные оценки. В практике инвестиционного анализа наиболее широко применяется метод дисконтированных денежных потоков. Совмещая преимущества этого метода и, частично, венчурного метода, оценивать текущую стоимость инновационной компании предлагается, используя модель, представленную на рис. 1.

Безусловно, полученную усредненную оценку стоимости компании необходимо оценивать критически. Опыт специалистов подсказывает, что прогнозы предпринимателей зачастую не оправдываются: математические вычисления могут породить ложное ощущение точности, тогда как основанием суждений экспертов являются не только макроэкономические факторы (уровень предложения и спроса на венчурный капитал на рынке, текущая и прогнозируемые ставки рефинансирования и т.д.), но и субъективные критерии (структура сделки, уровень вовлеченности инвестора, возможность разводнения, опыт руководства компании) [4].

$$M\left[PV_{T_E}\right] = \sum_{i=1}^{N} \sum_{t=T_E} p_{T_E}^{i} \cdot Y_t^i \cdot d_t^i,$$

где $i = 1 \div N$ – индекс сценария;

N – количество сценариев;

T_E – момент выхода инвестора из проекта;

$p_{T_E}^{i}$ – безусловные вероятности сценариев;

Y_t^i – доход по i-му сценарию в периоде t;

d_t^i – коэффициент дисконтирования по i-му сценарию в периоде t, равный

$$d_t^i = \frac{1}{1 + r_t^i} = \frac{1}{1 + r_E + r_{t_venture}^i},$$

где r_t^i – ставка дисконтирования по i-му сценарию в периоде t, включающая:

r_E – средневзвешенную стоимость капитала на рынке, соответствующую ожидаемому возврату на инвестиции.

$r_{t_venture}^i$ – ставку, учитывающую повышенную степень неопределенности при осуществлении венчурных инвестиций.

Рис. 1. Оптимизация метода дисконтированных денежных потоков

Очевидно, что применение того или иного метода оценки стоимости компании зависит от стадии ее развития. Специфика венчурного капитала проявляется в финансировании ранних стадий жизненного цикла компаний, когда нет достаточной истории операционной деятельности, отсутствуют балансовые показатели и другая статистическая информация. При создании бизнеса, разработке прототипа инновационного продукта, выходе на рынок первостепенной задачей предпринимателя становится выживание на рынке в принципе, и лишь после ее выполнения можно говорить о получении прибыли от инвестиций. В этом случае предлагаемая модель оценки стоимости инновационной компании упрощается, т.к. экспертам необходимо проанализировать только три вероятных сценария: оптимистический, пессимистический и сценарий несостоятельности инновационного проекта.

В целом, оценка компаний и проектов, финансируемых венчурным капиталом, – больше искусство, чем наука. Однако, используя аппарат теории вероятностей и мнения экспертов, обладающих значительным опытом управления венчурными инвестициями, возможно значительно повысить точность оценки стоимости инновационной компании, а значит, принять более обоснованное решение о возможности, масштабах и сроках инвестирования.

Венчурное финансирование – особый вид инвестиционной деятельности, предполагающий учет «заранее одобренной» инвестором степени риска при реализации инновационного проекта. В этой ситуации любой метод оценки стоимости компании является приближенным и не дает полного представления об объекте инвестиций, поэтому необходимо сочетать различные подходы, используя преимущества каждого метода и нивелируя его недостатки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Котельников В. Ю.** Венчурное финансирование. Пошаговое руководство для венчурного предпринимателя. – Москва: «Конгресс-Проминвест». 2007. 144 с.
2. **Каширин А. И., Семенов А. С.** Венчурное инвестирование в России. – Москва, СПб: «Вершина», 2007. 330 с.
3. **Высоцкая Т. Р.** Метод реальных опционов в оценке стоимости инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1 (17) – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21442
4. **Бенджамин Д.А., Маргулис Д.** Руководство для бизнес-ангелов. / Науч. ред. Д. В. Книгин. – Москва, СПб: «Вершина», 2007. 317 с.
5. **Аньшин В. М., Филин С. А.** Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учеб. пособие. М.: «Анкил». 2003. 359 с.
6. **Кемпбелл К.** Венчурный бизнес: новые подходы. – Москва: «СБАР». 2008. 426 с.
7. **Фияксель Э. А.** Теория, методы и практика венчурного бизнеса. Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. 2006. 315 с.

УДК 621.4:332.2

Грошева Н. Б.

Инструменты для управления затратами проекта

Управление проектами – Project management – достаточно известно сегодня в России руководителям крупного бизнеса. Предприниматели среднего и малого уровня считают, что для их уровня проекты и инструменты их управления не актуальны.

Однако есть много составляющих PM, которые могут быть полезны и для небольшого бизнеса. Одни из таких инструментов – управление временем проекта для сокращения затрат и ведение реестра проектных обязательств.

Сокращение затрат проекта может осуществляться разными способами, в том числе путем управления закупкой ресурсов, календарным планированием финансовых потоков, но данное исследование посвящено сокращению затрат через моделирование срока проекта.

Обычно при планировании бюджета проекта учитывают расходы исходя из структуры декомпозиции работ и 5M анализа [3, 4].

Стандартная схема бюджетирования строится следующим образом:

1. Составляется детальная структура декомпозиции работ проекта и сетевой график проекта.
2. Проводится 5M анализ (расчет потребности в материалах, оборудовании, людях, методах-технологиях, непосредственных затратах на проект, например на приобретение земельного участка или оплату услуг подрядчиков).
3. Далее исходя, потребности проводится анализ наличия необходимых ресурсов в организации. В случае их наличия и доступности для проекта в бюджет ставятся условные затраты – т.е. те, которые формируют расходную часть проекта, но не потребляют денежных средств. В этом случае возникает проблема ценообразования по таким затратам, оптимальным вариантом является использование рыночных цен, так как это позволит провести анализ рациональности использования собственных ресурсов для проекта и исследовать возможность использования (покупки или аренды) ресурсов на рынке.
4. Для тех ресурсов, которые необходимо арендовать или приобретать, составляется смета (исходя из стоимости единицы ресурса и потребности в ресурсе).
5. Составляется календарный график работ.
6. Делается корректировка на доступность ресурса и срок его доставки (если требуется изготовление оборудования на заказ, например, то дата заказа и предоплаты будет смещена).
7. На основании графика и смет составляется бюджет (распределение смет по периодам времени).

При планировании может быть проведена оптимизация затрат за счет выравнивания загрузки оборудования или персонала. Однако оптимизацию более глубокую, требующую аналитических разработок, обычно не проводят [1].

В данном исследовании приведена схема сокращения затрат с учетом срока проекта.

Для этой схемы принимаются следующие допущения:

1. при замене ресурса «более быстрым» или «более медленным» изменяется стоимость единицы ресурса, но качество работы остается неизменным.
2. расходы можно повышать только в рамках заранее определенного на проект бюджета.
3. существуют расходы, которые нельзя оптимизировать с помощью данной модели (например по причине отсутствия альтернативного «быстрого» ресурса или по причине ограничения возможности проекта привлекать другие ресурсы).
4. некоторые соотношения расходы-время линейные (для упрощения модели).

Для определения оптимального срока проекта (критерием оптимальности будут минимальные плановые расходы при неизменном качестве) следует провести классификацию расходов проекта. Определения видов расходов авторские, они не совпадают с терминологией финансового или управленческого учета.

Расходы проекта можно разделить на три категории: те, которые при изменении сроков не изменяются (постоянные), те, которые изменяются однонаправленно со сроком (увеличиваются с увеличением срока проекта и уменьшаются с уменьшением срока (косвенные)), и те, которые увеличиваются при сокращении срока (прямые).

Предположим у компании есть проект выхода на рынок соседнего региона со своей продукцией (продажа партии товара). Работы по проекту включают в себя проведение маркетингового исследования, разработку новой упаковки для продукции, заключение партнерских договоров с логистическими и сбытовыми компаниями, аренду складских и торговых помещений, отгрузку продукции в регион, продажи, фиксация прибыли.

К постоянным можно отнести например оплату консалтинговой компании за оказание услуг по исследованию рынка (если по условиям договора компания получает вознаграждение за результат, т.е. за отчет-исследование, а не за процесс – срок исследования).

Прямыми в данном случае могут быть расходы на доставку продукции в соседний регион (доставка самолетом будет стоить значительно дороже, чем фурами, но и значительно быстрее).

Косвенные – аренда складских и торговых помещений (чем дольше идут продажи, тем больше будут расходы).

Для расчета расходов проекта исходя из вышеприведенной классификации может быть составлена следующая формула:

$$Cp = Cf + Cv + Cd;$$

Где Ср – стоимость (затраты) на проект;

Cf – постоянные расходы;

Cv – косвенные расходы;

Cd – прямые расходы.

Как правило существует такой срок выполнения проекта, при котором суммарные расходы минимальны. Очевидно, что имеет смысл сокращать срок только в том случае, если удорожание прямых расходов меньше, чем снижение косвенных. Модель имеет ограничения, так как некоторые работы нельзя выполнять быстрее.

Приведем пример анализа снижения стоимости проекта с учетом сроков проекта.

Проект: расширение торгового зала магазина торговли товарами по контактной и бесконтактной коррекции зрения.

Декомпозицию работ представим в виде таблицы с указанием сроков работ. Введем определения:

1. нормативный срок работ – средний срок выполнения работы с использованием обычных ресурсов.
2. минимальный срок выполнения работы – при привлечении дополнительных или «более быстрых» ресурсов за какое минимальное время можно выполнить работу без ухудшения качества.
3. предельный срок работы – фиксированное время выполнения работы, обусловленное техническими, технологическими или иными ограничениями (в том числе управленческими).

Для определения срока выполнения работы при расчете следует использовать планируемое количество ресурсов, их производительность, технические и технологические ограничения.

В нижеприведенном примере предложены основные работы, связанные с проектом [5].

Таблица

Декомпозиция работ

Декомпозиция работ проекта и срок исполнения, дней	Нормативный	Минимальный	Предельный
1. Получение прилегающего помещения в собственность	29	24	24
1.1. Подготовка документов на передачу прав собственности	5	2	2
1.2. Оплата	3	1	1
1.3. Регистрация права собственности	20	20	20
1.4. Получение документов о праве собственности	1	1	1
2. Получение проекта ремонта	40	25	28
2.1. Определение потребностей заказчика	10	10	10
2.2. Разработка дизайн-проекта	20	10	10
2.3. Получение строительного проекта	10	5	8
3. Согласование проекта	30	30	30
4. Проведение работ, не затрагивающих существующее помещение	75	22	38
4.1. Закуп материалов	15	3	7
4.2. Найм исполнителей	5	1	3
4.3. Подготовка помещения	20	5	10
4.4. Проведение ремонтных работ	30	10	15
4.5. Разборка перегородок	5	3	3
5. Проведение работ в существующем помещении	44	18	23
5.1. Демонтаж торгового оборудования	5	3	3
5.2. Монтаж перехода	4	2	2
5.3. Проведение ремонтных работ	30	10	15
5.4. Монтаж торгового оборудования	5	3	3
6. Получение разрешительной документации	30	30	30
7. Подготовка помещений к работе	5	2	2
8. Информирование клиентов о начале работы	15	1	15

Как видно из таблицы, по многим работам возможно сокращение работ до предельного срока. Однако по некоторым работам возможное сокращение до минимального срока ограниченно управленческим решением.

Общий срок проекта определяется исходя из порядка проведения работ. Обычно по ремонтным и строительным проектам срок определяет подрядчик исходя из своего опыта. Однако используя инструменты управления проектами данный срок можно проверить и уточнить.

Для выполнения строительных работ для данного проекта обозначим исполнителем условного подрядчика.

Первоначальная информация от подрядчика была следующей: так как некоторые работы могут проводиться параллельно, то первоначально рассчитанное нормативное время составит 165 дней. Минимальное время может составить 69 дней, однако предельное – 97 дней [5]. Обычно услуги строительного подрядчика оплачиваются исходя не из времени, а из объема работ. Могут

быть оговорены штрафы за неисполнение срока работ, однако их редко взыскивают (особенно в малом бизнесе, где собственники не имеют достаточной юридической подготовки для ведения судебных процедур).

Как правило оценка проекта идет от аналогичных проектов, при этом не составляются сетевые графики проекта. При анализе проекта выясняется что некоторые сроки работ занижены, некоторые наоборот завышены.

Кроме того существуют ограничения, напрямую с проектом не связанные, но которые необходимо учесть при планировании. Например мы могли бы ускорить проект на несколько дней, проводя работы параллельно в основном торговом зале и в новом помещении. Однако в этом случае с точки зрения заказчика есть корректировка с точки зрения бизнеса: перерыв в торговле продолжался бы не 84 дня, как при нормативном раскладе, а 97 дней. Следовательно бизнес понес бы потери в виде недополученной прибыли и потери клиентов (если клиенту срочно нужны услуги и он не может их получить в привычном месте, то он обратится к другому исполнителю. Если клиент не достаточно лоялен, то он может в дальнейшем не вернуться к старому исполнителю, и тогда в расходы можно включить недополученную в будущем прибыль).

Для расчета оптимального времени проекта возьмем расходы по нескольким работам.

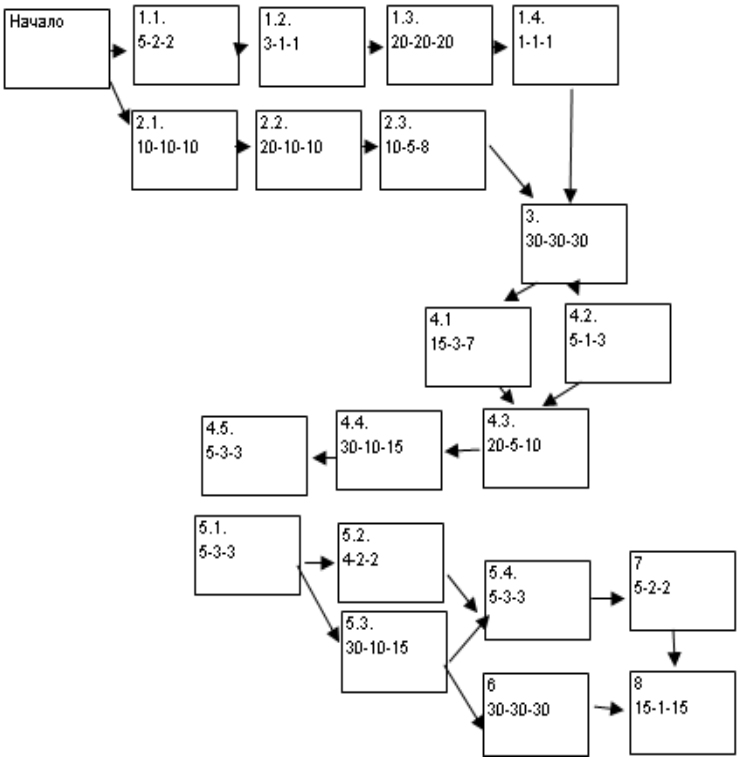
К постоянным расходам можно отнести например стоимость регистрации права собственности, расходы на согласование проекта, подготовка помещений к работе.

Косвенные расходы на проект – это ежедневная недополученная прибыль в пересчете на количество дней.

Прямые расходы – это например расходы на привлечение профессиональных риелторов для подготовки и оформления документов на передачу прав собственности. Это можно сделать своими силами, но это займет 5 дней, тогда как пригласив специалистов и оплатив им услуги можно закончить работу за 2 дня.

Далее необходимо составить сетевой график проекта. Порядок выполнения работ определяется логическими и управленческими решениями, в том числе нормативно-правовыми ограничениями [1, 2]. Так, мы не можем получить согласование строительного проекта по объекту, на который у нас нет права собственности или распоряжения. Очевидно что пока документы находятся на регистрации в ФРС мы не сможем провести данную работу.

По укрупненным работам сетевой график может выглядеть следующим образом:



Таким образом к третьей работе мы должны завершить две ветки проекта: первую группу работ и вторую группу работ, которые могут идти одновременно.

Но так как мы видим что продолжительность «нормальная» первой группы 29 дней, а второй 40 дней, при «нормальном» раскладе мы начнем третью работу только на 41-й день. Поэтому снижение срока работ по первой группе не даст нам желаемой экономии средств.

Однако по второй группе работ снижение возможно на 12 дней. Следовательно, при максимальном снижении мы закончим все работы за 28 дней и по первой группе работ возникает потребность анализа сокращения срока на 1 день.

Для перехода к работе 5.2. так же возникают две ветки, вторая ветка короче, но в данном случае имеет смысл сокращать обе ветки до предельного времени 68 дней.

Последние две ветки работ можно максимально сократить до 60 дней (вторая ветка).

Таким образом нормативное время проекта должно составить 260 дней, минимальное 104 дня, предельное 184 дня. Если исключить из расчета не строительную часть то время проекта составит 211, 77 и 143 дня соответственно.

Как видно из расчетов, данные цифры значительно превышают прогноз подрядчика.

Время простоя бизнеса составит от 85 до 64 дней в самом минимальном раскладе.

При расчете оптимального с точки зрения затрат времени проекта примем за косвенные затраты от простоя бизнеса. Их можно рассчитать по следующей схеме:

1. Недополученная выручка рассчитывается как средняя выручка в день со сглаженной сезонностью, для данного проекта она составляет 13000 рублей.

2. Недополученная прибыль рассчитывается как недополученная выручка за вычетом затрат. В нашем случае есть условно постоянные затраты, которые мы несем независимо от количества проданных товаров, и условно переменные – например закупочная стоимость товаров. Условно постоянные в день – это налог на имущество (на помещение и оборудование), реклама (баннеры), связь, коммунальные расходы, амортизация торгового оборудования, заработная плата персонала (очевидно, что как минимум руководитель проекта получает заработную плату, а остальные работники находятся в оплачиваемом отпуске, так что фактически расходы на заработную плату в день не изменятся), единый социальный налог, стоимость охраны. Эти расходы в день составляют примерно 70 % выручки.

3. Потери потенциальных и существующих клиентов.

Данную цифру оценить достаточно сложно, однако можно предположить что у нас есть следующие группы клиентов:

a. постоянные покупатели контактных линз и средств для ухода за линзами;

b. покупатели солнцезащитных очков и средств ухода за очками

c. покупатели обычных очков (покупка оправ, ремонт и замена стекол)

d. покупатели аксессуаров

По этим группам клиентов можно сделать следующие выводы: группы a и c достаточно лояльны, т.е. они предпочтут покупать в одном месте. Однако им достаточно часто требуется «экстренная» покупка – в случае поломки очков или порчи линз. Можно предположить что около 80 % клиентов вернутся к нам после получения разовой услуги в другом салоне, а 20 % останутся клиентами нового салона. Из статистики «экстренных» обращений видно, что их около 7 в день и прибыль (очищенная от постоянных затрат и сглаженной сезонности) составляет в среднем 90 рублей от одного клиента. Таким образом наш потенциальный ущерб составит (7*90)*0,2 = 126 рублей в день.

Покупатели групп b и d менее привязаны к одному салону, поэтому потенциальные потери составят 50 % клиентов. Но данные потери мы не учитываем в проекте, так как данные достаточно сложно оценить.

4. Нормативная продолжительность отпуска в среднем составляет 30 календарных дней. Однако исходя из простоя бизнеса в течение 64 дней при самом минимальном раскладе 34 дня отпуска мы оплачиваем дополнительно.

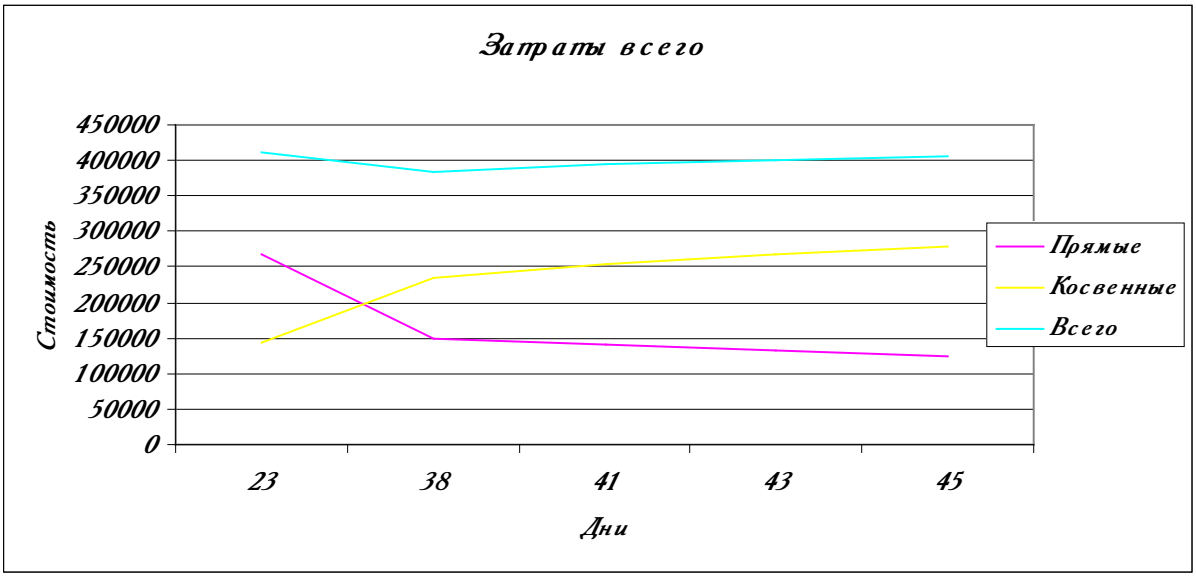
Исходя из среднедневного ФОТ наши дополнительные расходы начиная с 31-го дня составляют 2184 руб. в день (за вычетом ФОТ «постоянно работающего» персонала).

Приведем расчет прямых расходов в день при нормативном и минимальном сроке исполнения работ (по «сокращаемым» работам). При расчете для упрощения примера мы будем использовать только те работы, сокращение которых может повлиять на срок простоя бизнеса [5].

Декомпозиция работ проекта	Нормативный	Стоимость в день	Стоимость всего	Минимальный	Стоимость в день	Стоимость всего	Предельный	Стоимость
4.5. Разборка перегородок	5	5000	25000	3	9000	27000	3	27000
5.1. Демонтаж торгового оборудования	5	2500	12500	3	6500	19500	3	19500
5.3. Проведение ремонтных работ	30	2500	75000	10	9500	95000	15	142500
5.4. Монтаж торгового оборудования	5	2500	12500	3	6500	19500	3	19500
Итого	45	12500	125000	19	31500	161000	24	208500

При сокращении прямых расходов сначала сокращаем работы, сокращение которых на единицу времени самое дешевое – это 4.5, 5.1 и 5.4, затем работу 5.3.

Если совместить графики прямых и косвенных расходов мы получим следующий график:



Таким образом мы видим, что оптимальным сроком для проекта является 38 дней.

Выводы: для управления затратами проекта часто составляют обычный бюджет проекта исходя из фактической стоимости работ. Однако существуют некоторые инструменты минимизации затрат проекта путем управления временем работ проекта, такие как расчет оптимального времени работы с учетом затрат, которые изменяются при изменении срока выполнения работы, в том числе за счет привлечения дополнительных ресурсов.

Есть мнение что при управлении инновационными проектами жесткое планирование невозможно. Однако если составлен примерный перечень (структура декомпозиции) работ, то определить базовые ресурсы для их исполнения не составит труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Мазур И. И.** Управление проектами : учебное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. 4-е изд., стер. М. : Омега-Л, 2007. - 664 с. (Современное бизнес-образование). ISBN 5370000492

2. **Царьков А. С.** Управление проектами: От идеи к документу. В таблицах, рисунках, графиках, кейсах / А. С. Царьков. 2-е изд., перераб. и доп. М. : [б. и.], 2007. 320 с. ISBN 5981710128

3. **Laufer Alexander.** Simultaneous management : managing projects in a dynamic environment / A. Laufer. New York. : AMACOM, 1997. 313 p. ISBN 0814403123

4. **Spinner M. Pete.** Project management: principles and practices / P. Spinner. Columbus : Prentice Hall, 1997. 306 p. ISBN 013436437

5. Спецификация ремонтно-строительного проекта предоставлена компанией ООО «Сиб-инвест-строй», г. Иркутск.

УДК 621.2:332

Павлов Н. В.

Выбор метода решения маркетинговых задач управления продуктом на основе экспертной системы

Управление продуктом – важнейшая составляющая комплекса маркетинга, во многих случаях определяющая успех организации на рынке [13]. Поэтому практически в любом подходе к маркетингу именно продукту уделяется главное внимание. Управление продуктом – сложная многоаспектная деятельность, для решения которой разработано большое количество различных методов, включая и весьма сложные.

В данной работе на основе предложенной автором последовательности стадий маркетинговой деятельности по управлению продуктом будут проанализированы и типизированы проблемы, возникающие при осуществлении управления продуктом различной природы (материального, сервисного, интеллектуального). Будет также поставлена задача выбора метода решения проблем управления продуктом. Особое внимание будет уделено оценке качества выбора метода решения маркетинговой задачи.

Нижеприведенная последовательность стадий маркетингового управления продуктом была получена автором на основе обобщения различных источников: маркетинг менеджмента Котлера [13], ГОСТ жизненного цикла изделий, ЕСПД, ЕСКД. Было учтено разнообразие типов продукта (материального, сервисного, интеллектуального). В результате были выделены следующие стадии.

1. Определение возможности разработки нового продукта.

2. Разработка идей нового продукта.

3. Проведение научно-исследовательских работ (НИР).

4. Разработка концепции продукта.

5. Проведение опытно-конструкторских работ (ОКР).

6. Опытное производство и тестовый маркетинг (ТМ).

7. Освоение коммерческого производства.

8. Реализация продукта.

9. Модификация продукта.

10. Элиминация продукта.

В приведенный перечень не входит ряд важных работ, которые лишь в малой степени связаны с областью маркетинга, такие как, например, подготовка производства.

Для каждой стадии были выделены типовые задачи. Их перечень показан на рис. 1.

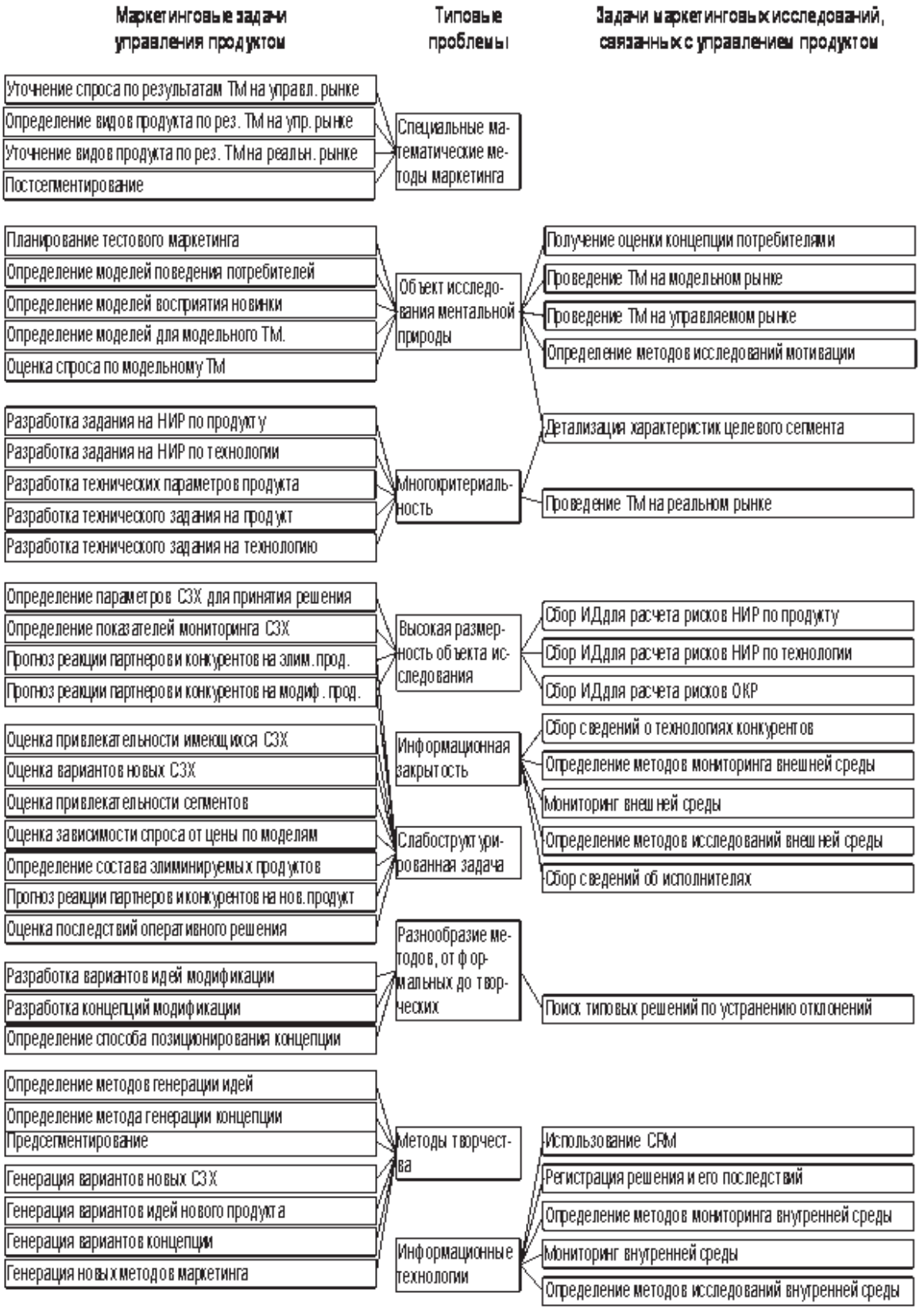


Рис.1. Задачи управления продуктом и их типизация

Слева изображены задачи собственно управления продуктом, а справа – задачи маркетинговых исследований, которые предоставляют информацию для решения выделенных задач. На рис. 1 использованы следующие обозначения: СЗХ – стратегическая зона хозяйствования (концепция СЗХ предложена Ансоффом и включает в себя потребность и технологию ее удовлетворения [2]), ИД – исходные данные; CRM – система управления взаимоотношениями с потребителями.

В средней части рис. 1 показаны проблемные области маркетинговой деятельности по управлению продуктом. Специфика проблемных областей заключается в следующем.

1. Специальные математические методы маркетинговых исследований и анализа данных [7, 12]. Их можно разделить на три большие группы.

1.1. «Классические» методы: кросс-табуляция; факторный анализ; дискриминантный анализ и др. В этих методах исследователь вначале выдвигает гипотезу о взаимосвязи переменных, затем собирает и обрабатывает данные для ее проверки. В результате уверенность в правильности гипотезы может как увеличиться, так и уменьшиться, а сама гипотеза может быть как принята, так и отвергнута.

1.2. Методы, в которых взаимосвязь между переменными определяется уже в процессе анализа: OLAP (онлайновая оперативная аналитическая обработка данных [10, 12]), некоторые виды кластерного анализа, до некоторой степени – регрессионный анализ. Здесь исследователь, задавая различные способы обработки заранее собранных данных, может обнаружить зависимость между переменными или выявить схожие группы среди элементов исследования.

1.3. Методы Data Mining (в последние годы наиболее часто используемый русский перевод – интеллектуальный анализ данных) [1, 12]. Эти методы, используя вычислительные возможности современных компьютеров, позволяют в ряде случаев автоматически определить неочевидные нетривиальные взаимосвязи между переменными, полезные для решения маркетинговых задач (например, определить, какие товары часто покупаются совместно). Однако применение этих методов требует глубоких знаний, как непосредственно о принципах и особенностях методов Data mining (метода деревьев решений, метода генетических алгоритмов и других), так и о смежных вопросах, таких как хранение и выборка данных средствами информационных систем.

Главная проблема здесь заключается в разнообразии и сложности используемых методов и недостаточном количестве публикаций, раскрывающих сущность того или иного метода Data Mining и особенностей его применения в управлении продуктом.

2. Объект исследования ментальной природы. Хотя методы исследования подобных объектов можно, по крайней мере частично, отнести к методам маркетинга, они имеют свои особенности, заключающиеся в том, что ментальные процессы еще недостаточно изучены. Здесь исследования проводятся на стыке с психологией и социологией, используются методы тестирования, глубинного интервью, структурных уравнений и т. д. Они также имеют свою специфику, что делает освоение всего арсенала методов маркетинга сложной задачей.

3. Многокритериальность. Сама по себе задача принятия решений в условиях многокритериальности известна довольно давно, но в этом случае приходится каждый раз иметь дело с определением набора критериев, их важности, оценки их значений, то есть имеет место большой объем работы. Довольно часто в маркетинговых задачах подобного рода присутствует элемент субъективности. Многочисленные литературные источники [5, 9] посвящены вопросам получения состоятельных субъективных оценок в задачах большой размерности, разработке принципов многокритериального выбора, соответствующих процессу принятия решения (например, использованию функции полезности [8]).

4. Высокая размерность объекта исследования. Эта проблема довольно часто смыкается с проблемой многокритериальности. При высокой размерности встает задача выбора важных параметров для анализа, а также трудноучитываемых взаимосвязей между параметрами (например, мультиколлинеарность и определение набора значимых независимых переменных в многомерном регрессионном анализе, выбор важных независимых переменных в методе деревьев классификации).

5. Информационная закрытость. Многие рынки, прежде всего B2B (рынок товаров производственно-технического назначения), в современных российских условиях являются информационно-закрытыми. Работа происходит в условиях неполноты и недостоверности информации. В этих условиях используются методы косвенных оценок, экспертные методы.

6. Слабая структурированность задачи. Многие задачи маркетинга нельзя решить с помощью обычной последовательности шагов: определение исходных данных—постановка задачи—выбор метода—получение решения. Часто приходится действовать методом проб и ошибок, уточнять постановку задачи уже в процессе ее решения.

7. Методы творчества. Существует целый ряд методов, которые помогают в решении творческих задач, например, теория решения изобретательских задач Г. Альтшулера, метод У. Диснея, метод шляп (в некоторых переводах – колпаков) де Боно и др. Их специфика заключается в том, что они организуют ментальные креативные процессы.

8. Информационные технологии. Это сбор, хранение, обработка, вывод данных и доведения их до всех, кому они нужны.

Из приведенного краткого обзора видно, что современный маркетинг имеет в своем арсенале самые разнообразные методы. Их использование встречает ряд трудностей.

1. Маркетологам трудно ориентироваться в многообразии методов, так как каждый метод имеет свою специфику, зачастую далекую от других. Как правило, каждый аналитик пользуется лишь частью имеющихся методов, не всегда наиболее хорошо подходящих к решаемой задаче.

2. Зарубежные и отечественные исследователи отмечают, что сложные математические методы анализа и принятия решений непонятны менеджерам. Поэтому выбор чаще, чем нужно, оказывается не в пользу математических методов.

3. Для решения конкретной задачи можно зачастую почти с равным успехом применять целый ряд методов и инструментальных средств. В выборе метода силен субъективный фактор. Поэтому автором была разработана система поддержки принятия решений по выбору метода, одна из функций которой – ранжирование методов по предпочтительности их применения к решению конкретной задачи.

4. В имеющейся литературе недостаточно раскрыты вопросы выбора метода, а тем более подхода к решению реально возникающих практических задач. Область применения того или иного метода дается обычно на примерах, и даже при схожести ситуации с рассмотренной в примере, непонятно, можно ли применить имеющееся программное средство или метод к задаче, возникшей у менеджера.

5. Существует множество сложного компьютерного инструментария (достаточно упомянуть пакеты Statistica и SPSS). Программные средства часто обновляются и появляются новые, поэтому невозможно и нецелесообразно создавать «окончательные» рекомендации по использованию каждого программного средства в практической деятельности. Рекомендации должны касаться принципов применяемых методов.

6. Существует проблема сведения реальной задачи к задаче, решаемой известным методом. Анализ допущений делается обычно очень поверхностно или вообще не делается, при этом отсекаются существенные параметры задачи, делающие ее решение не только малополезным, но в ряде случаев и вредным.

7. На выбор метода влияет множество факторов, что крайне затрудняет этот выбор.

8. При принятии решений приходится учитывать неформализуемые факторы, поэтому принятие решений нельзя формализовать в высокой степени. Следует обязательно учитывать «особые» ситуации, когда решение принимается вопреки теоретическим расчетам.

На основании сказанного можно сделать вывод, что существует специфическая задача выбора метода решения той или иной задачи управления продуктом. Решение этой задачи можно отнести к метарешениям, так как выбор метода решения предлагается отделить от собственно решения. Задача выбора подходящего метода принятия решения является, как было показано, достаточно сложной и плохоструктурированной. В этих условиях вряд ли можно надеяться на существование единственного оптимального ответа. Однако, лицу, принимающему решения, будет полезен и результат ранжирования различных методов по предпочтительности их применения для решения конкретной задачи. Это значительно облегчит ему окончательный выбор метода, так как задаст порядок рассмотрения методов, начиная с обычно применяемых в схожих ситуациях.

Для выбора метода принятия решений по управлению продуктом предлагается использовать систему поддержки принятия решений. Системы данного класса приспособлены именно для решения плохоструктурированных задач. Такая система позволит повысить оперативность принимаемых решений и их соответствие проблеме, что, в свою очередь, повысит эффективность деятельности по управлению продуктом.

На основе проведенного в статье анализа можно сделать вывод, что задача выбора метода принятия решения должна решаться на основе индивидуальных знаний и предпочтений лица, принимающего решения, с учетом параметров

имеющейся ситуации. Это, в свою очередь, приводит к идее использования в предлагаемой системе поддержки принятия решений инструментария искусственного интеллекта, а именно – экспертной системы.

Результатом работы такой экспертной системы являются оценки применимости имеющихся методов для решения определенной задачи, параметры которой вводятся как исходные данные. Решения принимается по пятнадцати выделенным в результате анализа параметрам задачи, таким, как частота повторения решения, требуемая точность решения, специфика задачи (изучение ментальных феноменов; получение решения за несколько шагов и т.д.). По значениям введенных параметров после ряда преобразований в конечном счете выводится набор из порядка пятидесяти методов с оценкой их применимости для решения имеющейся задачи. Эта оценка находится в пределах от 0 (применение невозможно) до 1 (применение возможно). Более подробное описание работы экспертной системы выходит за рамки данной работы.

В заключительной части статьи полезно остановиться на проблеме оценки качества работы системы поддержки принятия решений, то есть в данном случае на качестве выбора метода решения имеющейся маркетинговой задачи.

Под качеством системы выбора метода понимается степень идеальности решения при условии корректных исходных данных. Принимается, что идеальное решение заключается в выборе единственного метода для принятия решения на основе исходных данных задачи. Однако в реальных ситуациях оказывается, что для решения конкретной задачи управления продуктом можно с равным или с различным успехом пользоваться различными методами. Таким образом, решение задачи выбора метода (результат работы экспертной системы) должен выглядеть как строка возможностей применения каждого из анализируемых методов. Возможность – понятие, используемое в нечеткой логике. Значения возможности могут находиться в пределах непрерывного интервала от 0 (невозможно) до 1 (определенно возможно). В идеальном случае возможность применения одного метода равна единице, возможности применения остальных равны нулю. В реальных случаях возможны более сложные случаи, от возможностей применения всех методов, равных единице, до возможностей применения всех методов, равных нулю.

Рассуждения удобно проиллюстрировать примером. Пусть имеется 10 вариантов упорядочения пяти объектов (методов решения маркетинговой задачи) по возможности их применения в конкретной ситуации. Эти варианты представлены в **табл. 1**. Для удобства дальнейших рассуждений эти возможности графически представлены на **рис. 2**. В средней части табл. 1 приведены комментарии по каждому из вариантов упорядочения.

Таблица 1

Пример вариантов упорядочения решений

№ варианта	Вариант для оценки					Получаемая информация	$I_Д$	I_D	I_{LD}	$I_{НН}$	I_E
1	1	1	1	1	1	Все варианты полностью пригодны	0	0	0	0,2	1,60
2	1	0	0	0	0	Идеальный случай: пригоден единственный вариант, остальные непригодны	0,67	0,2	?	1	?
3	1	0,9	0,9	0,9	0,9	Один вариант пригоден полностью, другие немного хуже	0,01	0,000	0,002	0,2	1,61
4	0,1	0	0	0	0	Один вариант почти непригоден, остальные непригодны полностью	0,67	0,2	?	1	?
5	1	0,9	0,8	0,7	0,6	Первый вариант пригоден полностью, остальные все меньше	0,08	0,002	0,041	0,21	1,60
6	0,4	0,3	0,2	0,1	0	Последний вариант непригоден полностью, предыдущие пригодны всё больше	0,33	0,025	?	0,3	?
7	1	1	0	0	0	Полностью пригодны два варианта, остальные полностью непригодны	0,50	0,075	?	0,5	?
8	1	0,8	0,6	0,4	0,2	Первый вариант пригоден полностью, остальные все меньше; последний малопригоден	0,22	0,011	0,401	0,24	1,49
9	1	0,5	0,25	0,12	0,06	То же, в геометрической прогрессии; последний вариант практически непригоден	0,38	0,040	1,244	0,36	1,23
10	0	0	0	0	0	Ни один вариант не пригоден	?	?	?	?	?

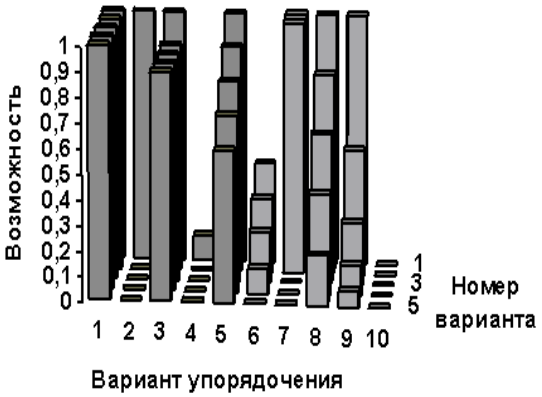


Рис. 2. Графическое представление различных вариантов оценки возможностей применения методов

Автору не удалось найти в литературе материалов по вопросу качества ранжирования на основе количественных оценок. Между тем, схожие задачи возникают, например: при АВС анализе ассортимента [3]; при оценке уровня концентрации в отрасли [6]; при определении имущественного неравенства населения страны [11].

Из литературы, посвященной этим вопросам, был определен ряд оценок, которые могут охарактеризовать качество ранжирования. Большинство из них строится на основе кривой Лоренца [4] (рис. 3).

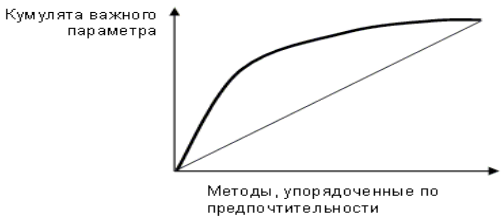


Рис. 3. Кривая Лоренца для оценки набора элементов исследования

Для построения этой кривой выполняются следующие действия. Исследуемые объекты (товары, организации, домохозяйства, в рассматриваемом случае – методы) располагаются по убыванию некоторого важного для исследования параметра (объема продаж, прибыли для товаров; доли рынка для конкурирующей организации; доходов на семью для домохозяйств; в данном случае – оценки возможности применения метода). Затем строится кумулята значений исследуемой переменной. Это и есть кривая Лоренца.

Если все товары продаются одинаково; все организации имеют равные доли рынка; все домохозяйства получают одинаковый доход; в данной задаче – все методы имеют равную предпочтительность, то кривая превращается в прямую (показано тонкой линией).

Если же имеет место неравенство объемов продаж, оценок методов или других переменных, то кумулята искривляется (показано жирной линией).

Оценки строятся на основе искажения формы данной кривой. Среди этих оценок распространены следующие.

1. Индекс концентрации, характеризующий долю заданного числа объектов в общей сумме. Этот метод слабо учитывает «хвост» (правую часть) кривой. В данной задаче требуется, чтобы малое число методов имело высокие оценки, небольшое – средние, а большое число – небольшие, то есть требуется рассмотреть весь диапазон. Поэтому метод непригоден для данного случая.

2. Индекс Линда, который учитывает соотношение между самыми важными объектами. Несет мало информации для решения поставленной задачи. Можно рассмотреть его применение в дальнейшем, когда будут исследоваться различия между оценками методов, отобранных в качестве лидеров.

3. Децильный коэффициент, равный отношению суммарной доли 10 % объектов с наивысшей оценкой к доле 10 % объектов с минимальной оценкой. Не учитывает элементы, получившие средние оценки. Его использование затруднено в случае небольшого числа элементов, образующих десятипроцентные доли, как в данном случае. Кроме того, в решаемой задаче важно исследовать оценки всех объектов (методов), а данный коэффициент учитывает только 20 % из них.

4. Индекс Джини $I_Д$ представляет собой отношение площади, ограниченной фактической кривой Лоренца и кривой Лоренца для абсолютно равномерного распределения к площади треугольника, ограниченного кривой Лоренца для абсолютного равномерного распределения долей и осями абсцисс и ординат.

5. Дисперсия долей [рынка] I_D применяется для оценки уровня монополизации рынка. В качестве доли в данной задаче можно взять долю возможности использования конкретного метода в сумме возможностей всех значений.

6. Дисперсия логарифмов долей I_{LD} играет аналогичную роль.

7. Индекс Херфиндаля-Хиршмана I_{HH} определяется как сумма квадратов долей [рынка всех организаций, действующих на рынке]. Индекс принимает значения от 0, когда объектов [продавцов] бесконечно много, до 1, когда объект один [один продавец занимает весь рынок]. Применение для данной задачи аналогично применению дисперсии долей [рынка].

Индекс энтропии I_E показывает среднюю долю объектов [организаций, действующих на рынке], взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины. Для рассматриваемой задачи применение аналогично предыдущим случаям:

$$I_E = \sum_k Y_k * \ln\left(\frac{1}{Y_k}\right),$$

где Y_k – доля оценки возможности применения k-го метода в сумме оценок всех методов.

Пять последних оценок были рассчитаны для всех примеров упорядоченности (см. правую часть табл. 1). Обнаружилась плохая работа индексов логарифма дисперсии и энтропии в случае, если хотя бы одна оценка равна нулю. Также обнаружилось, что ни один метод не работает, если все оценки равны нулю. Этот случай требует рассмотрения как особый.

Индекс Джини не различает варианты 2 и 4, хотя вариант 2 соответствует идеальному выбору, а вариант 4 далек от идеала.

То же касается дисперсии долей и индекса Херфиндаля-Хиршмана.

Для устранения имеющихся недостатков существующих оценок предлагается следующий принцип оценки качества выбора метода.

Качество выбора имеет три аспекта.

1. Максимальная возможность $I1$ показывает уверенность в выборе хотя бы одного метода. Такая уверенность полезна для лица, принимающего решения. Имеет диапазон от 0 (наихудший вариант) до 1 (наилучший).

2. Разность между максимальной и минимальной возможностью применения различных методов $I2$ показывает, насколько результат дифференцирует методы.

Дифференциация методов по возможности их применения также полезна для ЛПР, так как позволяет уверенно исключить из рассмотрения хотя бы часть методов, что упрощает задачу выбора. Имеет диапазон от 0 (наихудший вариант) до 1 (наилучший).

3. Отклонение оценок от идеала Δ. Это сумма модулей разности полученных оценок от идеальной оценки 1, 0, 0, 0, 0. Она показывает, насколько уверенно можно выбрать единственный метод. Имеет диапазон от 0 (идеальный вариант) до $NM-1$, где NM – количество методов.

$$\Delta_{\max} = \begin{cases} N_M - 1, & \textit{если} \quad N_M > 1 \\ 1, & \text{если} \quad N_M = 1 \end{cases}$$

или $\Delta_{\max} = \max(N_M - 1;\ 1)$.

Для обеспечения единообразия диапазонов необходимо ввести оценку I_3, имеющую наилучшее значение 1 и наихудшее – 0:

$$I_3 = 1 - \frac{\sum_{k=1}^{N_M} \left| B'_k - \begin{cases} 1, & \text{если } k = 1 \\ 0, & \text{если } k \neq 1 \end{cases} \right|}{\max(N_M - 1;\ 1)},$$

где B'_k – оценка возможности k-го метода.

Для учета всех трех аспектов качества предлагается взять средневзвешенное значение трех компонентов:

$$I_n = \frac{d \times I_1 + e \times I_2 + f \times I_3}{d + e + f},$$

где d, e, f – весовые коэффициенты. Они могут определяться на этапе настройки системы в соответствии с предпочтениями лица, принимающего решения.

В качестве первого приближения взяты единичные значения.

Расчет компонентов показателя качества выбора дан в **табл. 2**. Из этой таблицы видно, что предложенная оценка работает при всех значениях возможностей. Она хорошо выделяет идеальное значение. Варианты с равными возможностями всех значений имеют низкие, хотя и ненулевые оценки. Это говорит о том, что некоторая информация от подобного ранжирования все же получена.

Таблица 2

Расчет компонентов оценок качества выбора метода

Вариант для оценки	I_1	I_2	I_3	$I_п$
1, 1, 1, 1, 1	1	0	0,00	0,33
1, 0, 0, 0, 0	1	1	1,00	1,00
1, 0,9, 0,9, 0,9, 0,9,	1	0,1	0,10	0,40
0,1, 0, 0, 0, 0	0,1	0,1	0,78	0,33
1, 0,9, 0,8, 0,7, 0,6	1	0,4	0,25	0,55
0,4, 0,3, 0,2, 0,1, 0	0,4	0,4	0,70	0,50
1, 1, 0, 0, 0	1	1	0,75	0,92
1, 0,8, 0,6, 0,4, 0,2	1	0,8	0,50	0,77
1, 0,5, 0,25, 0,12, 0,06	1	0,94	0,77	0,90
0, 0, 0, 0, 0	0	0	0,75	0,25
0,5, 0,5, 0,5, 0,5, 0,5	0,5	0	0,38	0,29

Управляя значениями весовых коэффициентов, можно уделить больше внимания тому или иному аспекту качества выбора.

Видно, что предложенный индекс не имеет вышеперечисленных недостатков других методов.

Таким образом, для выбора метода решения задачи управления продуктом было предложено использовать систему поддержки принятия решений, построенную на принципе экспертной системы, которая, используя имеющуюся у лица, принимающего решения, информацию, дает оценки возможности использования каждого из заданного набора методов. При этом также дается общая оценка качества выбора. Гибкость экспертной системы позволяет настроить ее под конкретные нужды и предпочтения лица, принимающего решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Data Mining. Теория и практика. / Баранов А., Брянцев И., Желваков И. М.: БДЦ-пресс, 2006. 208 с.

2. **Ансофф И.** Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.

3. **Бузукова Е.** Закупки и поставщики. СПб.: Питер, 2009. 432с.

4. **Галенко В. П., Самарина Г. П., Страхова О. А.** Бизнес-планирование в условиях открытой экономики. М.: Издательский центр «Академия», 2005. 288 с.

5. **Дубровский Д. И.** Сознание, мозг, искусственный интеллект. М.:, ИД “Стратегия-Центр”, 2007. 272 с.

6. **Ильин А.** Экономика предприятия. М.: Новое знание, 2005. 672 с.

7. Количественные методы анализа в маркетинге. / Скоробогатых И. И., Данько Т. П., Коруков О. А., Самыловский А. И.СПб.: Питер, 2006. 384 с.

8. **Корнилова Т. В.** Психология риска и принятия решений. М.: Аспект-Пресс, 2003. 286 с.

9. **Ларичев О. И.** Вербальный анализ решений. М.: Наука, 2006. 420 с.

10. **Мартиросян С.** OLAP-системы: обзор лидеров рынка. CNews, 2006, №2, http://cnews.ru/reviews/index.shtml?2006/07/20/206310_2

11. **Суриков А.** Основные показатели уровня жизни населения в условиях рыночной экономики // Вестник статистики. 1992. № 12. С. 11–15.

12. Технологии анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, Olap. / Барсегян А. А., Куприянов М. С., Степаненко В. В. СПб.: BHV, 2007. 384 с.

13. **Kotler F., Keller K. L.** Marketing Management. Upper Saddle Valley, N.J.: Person Education Inc, 2006. 730 p.

УДК 621.2:338

Таничев А. В., Пышкин А. В.

Проблемы развития рынка инноваций и формирования инновационной инфраструктуры в российской экономике

Интерес к исследованию современных инновационных процессов в экономике определяется значением технологического развития как фактора конкурентоспособности предприятий [1]. Эффективность использования научно-технических достижений определяется не только уровнем научных исследований и разработок, но и комплексом определенных технических, производственных, организационных, маркетинговых, финансовых операций, составляющих инновационный процесс и являющихся его неотъемлемыми элементами. В связи с этим появилась необходимость в разработке современной информационной базы, призванной отразить процесс создания, внедрения и распространения на рынке новых или же усовершенствованных продуктов, услуг и технологических процессов.

Анализ показывает, что для инновационной деятельности в российской промышленности характерна низкая эффективность. Это подтверждается, прежде всего, низкой долей инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции.

В основе низкой результативности инноваций лежит целый комплекс факторов. Неустойчивая экономическая ситуация в стране затрудняет достоверную оценку спроса на инновационную продукцию даже на краткосрочную перспективу. Порой необходимость в подобной продукции может отпасть еще до ее появления на рынке. В сочетании с недостаточным опытом маркетинговых исследований названные факторы служат серьезным препятствием на пути продвижения новых продуктов к потребителю на внутреннем рынке. А низкий уровень конкурентоспособности инновационной продукции и услуг затрудняет их продвижение на внешние рынки.

Среди факторов производственного характера, препятствующих внедрению инноваций, в первую очередь можно выделить низкий инновационный потенциал предприятий, недостаток информации о новых технологиях, почти полное отсутствие информации о рынках сбыта и недостаточные возможности для кооперации с другими предприятиями и организациями. Все эти негативные обстоятельства являются следствием разрыва производственных, экономических и информационных связей.

Инновационный потенциал определяет возможности использования производственной системой собственных, заемных и продаваемых инновационных ресурсов, а также организационных форм взаимодействия участников инновационной деятельности [2]. Использование инновационного потенциала в качестве объекта управления позволяет формировать планы, организационные формы и проекты применения различных инновационных ресурсов с включением их в программы развития, поддерживать оптимальный баланс системы инновационных ресурсов, увеличивать возможности использования финансовых ресурсов в инновации и снизить риск использования инноваций.

Зарубежные фирмы, учитывая большой риск и повышенные затраты, переходят на изготовление новой продукции довольно осторожно. Анализ обновляемости продукции крупными американскими фирмами показывает, что 70 % ее новых видов – модификации, 20 % – небольшие инновации и только 10 % – действительно новая продукция, которую прежде никто не выпускал.

Для нормального функционирования в компании инновационного цикла от поиска идеи до изготовления необходимо, чтобы доход от реализации новой продукции, как минимум, перекрывал затраты на проведение дальнейших разработок (создание следующего поколения продукции). Мировые компании-лидеры в отдельных подотраслях направляют на НИОКР около 3-10 % своих доходов, что составляет десятки и сотни миллионов долларов в год, что в среднем составляет доход российских компаний-лидеров в этих подотраслях (на НИОКР при этом обычно направляется

не более 1 % доходов). Из этого следует, что для сохранения долгосрочной конкурентоспособности необходимо:

1. Увеличить масштабы своей деятельности за счет:

а) вывода на мировой рынок конкурентоспособного продукта. Альтернативная политика сохранения за собой внутреннего рынка в целом малоперспективна;

б) укрупнение посредством горизонтальной интеграции (политики поглощений).

2. Финансировать разработки не более двух наиболее перспективных видов продукции.

Конечный результат инновационной деятельности - высокотехнологичные инновации, получившие реализацию в виде продукта мировой новизны или приведшей к смене поколений выпускаемой продукции. Высокотехнологичный продукт ("high tech") позволяет монополизировать рынок. При этом монополия используется не столько для получения сверхприбыли, сколько для того, чтобы расширить сам рынок, утвердить его, а значит, и себя на нем. В работе [3] представлена система показателей, позволяющая осуществлять мониторинг деятельности предприятия. К ним относятся: уровень выживания инновационных продуктов; доля эффективного выживания инновационных продуктов; доля продаж инновационных продуктов в общем объеме продаж; структура процесса разработки новых продуктов; структура инновационного портфеля; эффективность инвестиций в НИР и ОКР; структура затрат на НИР И ОКР; инновационный доход на одного работника; рентабельность инноваций. В работе [4] приведены показатели эффективности инновационно-инвестиционной деятельности.

Основными целями системы показателей являются: позиционирование исследуемого предприятия по критерию инновационной активности; выявление направлений повышения эффективности деятельности; индикация инновационного процесса. Предлагаемая система показателей позволяет учитывать особенности как отдельного предприятия, так и отрасли.

К сожалению, большинство российских промышленных компаний не готовы признать тот факт, что у них не будет ресурсов на обновление всего имеющегося технологического парка. Затраты на ремонт старого оборудования уже нередко приближаются к затратам на приобретение нового. Альтернативой в данной ситуации является кооперация, концентрация освободившихся ресурсов на серьезной модернизации оборудования конечного (сборочного) передела и "специфических" переделов (уникальные станки).

В работе [5] содержится методика проведения целенаправленной реструктуризации многопродуктовых предприятий в рыночных условиях на основе предложенного организационно-экономического механизма с использованием бизнес-инкубаторов и инновационных центров, позволяющего оценить и эффективно задействовать инновационно-инвестиционные ресурсы предприятий.

Использование методики системного анализа при разработке методических основ, определяющих процедуры оценки инвестиционных ресурсов предприятий, подтверждается применением неформальных и формальных методов исследования, использованием целевой концепции, системным применением методов теории выбора и принятия решений.

Обследование более 25 тыс. организаций показало, что научно-технологический потенциал пребывает в начальной стадии адаптации к условиям рынка [6]. За период с 2002 по 2007 гг. проявилось усиление инновационной активности предприятий и организаций по всем отраслям экономики о чем свидетельствует динамика созданных передовых технологий. (рис. 1).

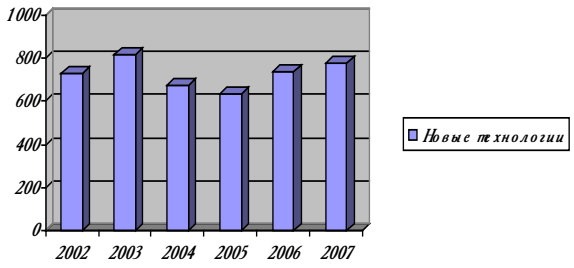


Рис. 1. Динамика создания новых технологий в РФ

Возможность более энергичного развертывания научно-технологического потенциала в среднесрочной перспективе – освоение технологий инновационного менеджмента на тех предприятиях, которые имеют возможность осуществлять инновационную деятельность. Более сложная задача – вовлечение крупных корпораций в экономически ответственную конкуренцию на рынках продукции и услуг.

Реформирование экономики современной России, направленное на создание эффективной системы хозяйствования, обусловливает преобразования отношений как на макро-, так и на микро-уровнях . На уровне предприятия такие

преобразования на практике оказались наиболее сложными. Нестабильность экономической ситуации в стране, осложненная мировым экономическим кризисом, кризис в финансовой сфере, обострение конкурентной борьбы с зарубежными производителями на внутреннем рынке побуждают отечественных практиков осваивать методы и инструменты инновационного менеджмента. Главное преимущество таких методов управления предприятием состоит в возможности обеспечить высокую ликвидность как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе, получить оптимальные размеры прибыли и создать необходимые условия для расширения своей деятельности.

Организация инновационной деятельности современного промышленного предприятия соединяет такие свойства, как способность изменять свою структуру, систематически переходить на производство товаров, потребляемых динамичным рынком, находить и работать с потребителем своей продукции. Формирование действенной системы управления инновационной деятельностью представляет важнейшую задачу по созданию эффективного хозяйствующего субъекта в российских условиях.

На базе возникающих отношений формируется рынок инноваций, который может быть определен как система экономических форм и механизмов, связанных с образованием и функционированием инновационных коммуникаций, возникновением инновационного спроса и предложения.

Природа рынка новшеств такова, что интеллектуальный товар ориентирован, как правило, на известного покупателя, которого определяют в результате маркетинговых исследований. Это обстоятельство позволяет построить инновационные отношения между участниками рынка в соответствии с современными требованиями, главная особенность которых состоит в том, что производитель выходит на рынок не просто с продукцией для неизвестного покупателя, а со способностью качественно выполнить заказ конкретного потребителя.

Все это означает, что современный рынок новшеств развивается главным образом как рынок заказов, вследствие чего система отношений между покупателями и продавцами превращается в систему инновационных коммуникаций, которая снижает риски и дает возможность разрабатывать и создавать новшества с продолжительным циклом производства при сотрудничестве и под гарантии инвестора (заказчика). При этом во многих инновационных проектах участвует множество хозяйствующих организаций, и инновационные коммуникации оказываются разветвленными и долговременными, что позволяет использовать многие крупные и мелкие предприятия на основе взаимной заинтересованности в получении прибылей от нового продукта, изготовленного в процессе совместной работы.

Потребность в нововведениях возникает всякий раз, когда данное предприятие проигрывает конкурентам в борьбе за наиболее эффективное использование производственных факторов и за увеличение объемов продаж на рынках готовой продукции. Непосредственным результатом такого события обычно оказывается снижение прибыльности, которое приводит к значительному сокращению накоплений и уменьшению возможностей дальнейшего развития предприятия. При этом прекращение производства изделий, потерпевших поражение в конкурентной борьбе, делает ненужными активы, связанные с их изготовлением и распределением, что создает опасность их омертвления без вовлечения в производство новых изделий.

Такие негативные явления происходят в работе предприятия практически постоянно. А избежать возможных тяжелых последствий можно только путем систематического применения методов инновационного бизнеса, которые должны быть основаны на непрерывных и программируемых заранее изменениях в технологии производства и в свойствах продукции, согласованных с реальными и прогнозируемыми требованиями рынка реализации [7].

Остановимся на использовании современных методов в системе информационного обеспечения, которые также определяют устойчивость рынка инноваций. В ходе разработки новых изделий очень большое значение приобретает информация, которая поступает в систему управления хозяйствующей организации при помощи конкурентной разведки. Эту работу обычно выполняет специальная служба, работающая в сфере действия потенциальных конкурентов предприятия, ведущего инновационную деятельность. Информация о конкурентах постоянно изучается и обновляется по мере надобности, анализируются сведения о продукции, выпускаемой конкурентами, о ее качестве, особенностях производства и новшеств на рынках труда и готовой продукции. При этом главное внимание эта служба обращает на виды продукции, которые либо уже производятся инноватором, либо предполагается производить в недалеком будущем. В результате такой разведки

могут быть выявлены дополнительные данные об эффективности избранного пути или о неудачах, которые постигли конкурентов при попытках решения сходных проблем. В ряде случаев результатом разведки становится приобретение лицензии на производство некоторого полезного изделия или технологии на более выгодных условиях, которую можно использовать при разработке собственных проектов предприятия. Опыт показывает, что особенно велика роль подобной информации в процессе решения конкретной задачи на этапе выполнения необходимой научно-исследовательской работы каким-либо научным разделением в составе предприятия или сторонней научно-исследовательской организации (НИО) по договору с промышленным предприятием в режиме аутсорсинга.

Как правило, процесс выполнения работы на этом этапе имеет стохастический характер, поскольку оказывается возможным как выполнение заказа в точности с соответствующими требованиям заказчика, так и некоторый неполный результат или вообще невыполнение основных условий заказа. Анализ показывает, что увеличение финансирования заказа на 10 % повышает вероятность его точного и своевременного выполнения примерно на 7.5 %. Опыт свидетельствует, этот результат связан главным образом с тем, что благодаря дополнительным финансовым средствам увеличивается количество вариантов разрабатываемого продукта и поэтому возрастает возможность более точного выполнения заказа.

Необходимо отметить, что использование достижений конкурентной разведки также способствует расширению множества возможных вариантов выполнения заказа и тем самым и роль, аналогичную дополнительному финансированию. Это обстоятельство используется для оценки стоимости, получаемой путем сравнения эффекта от этой информации с тем результатом, который дает определенная сумма дополнительных финансовых вложений.

В настоящее время применяется несколько различных видов конкурентной разведки, снабжающей предприятие – инноватора полезными сведениями научно-технического характера. Один из наиболее эффективных способов основан на том, что кандидат в инноваторы определяет в секторе несколько наиболее успешных предприятий или НИО и пытается наладить с ним информационное взаимодействие, чтобы тем или иным способом (путем покупки лицензий, ноу-хау или патентов) установить достаточно полезный и прочный канал связи.

Отметим, что в деятельности, связанной с поиском и получением информации о наилучших решениях, осуществляемых передовыми компаниями и предприятиями, активно используются контрольные сравнения или “бенчмаркинг”. Этот термин ведет свою историю, по-видимому из геодезии, где похожим образом обозначается фиксированная отметка уровня (репер), на которую ориентируется дальнейшая съемка местности. Аналогичным способом, начиная с некоторой удачной заимствованной идеи, происходят распространение многих новых методов организации и управления в различных компаниях. Значительный успех достигается, как показывает опыт, в организации систем выполнения заказов в условиях большого числа товарных групп и нестабильности спроса.

В настоящее время в мире создается такая обстановка, что всем компаниям, не желающим уступать своим конкурентам, нужно не только изучать и использовать передовой опыт на всех направлениях своей деловой активности, но и выступать со своими новыми идеями и предложениями на различных информационных форумах. Это дает возможность фирме встать в один ряд с известными генераторами новых идей и получать полезную информацию в комфортной доверительной обстановке путем взаимного обмена сведениями.

Многим российским фирмам целесообразно изменить излишне жесткую политику засекречивания своих прогнозов номенклатуры товаров и цен в ближайшем будущем. Следует заметить, что хотя существование строгой секретности в каждом отдельном случае находит оправдание, некий общий настрой, наблюдаемый в российской экономике, может привести к большим потерям в инновационной деятельности.

Поиск подходящей среды для информационной разведки начинается с общего обзора возможных источников полезной информация, а также изучения вероятных конкурентов в сфере интересов фирмы. При этом также собираются разнообразные сведения об этих организациях и связанных с ними компаниях.

На следующей стадии поиска полученные ранее сведения упорядочиваются и выполняется детальное описание свойств и особенностей предполагаемых источников информации и возможных партнеров. При этом служба экономической разведки обязана стремиться установить те направления деятельности, технологии, или же потребительские свойства конечных продуктов,

по которым намечаемые партнеры идут впереди данной фирмы. Одновременно служба должна определить те фирмы, которые, в свою очередь, превосходят или могут превзойти намеченного возможного партнера, и тем самым расширить круг возможных источников полезной информации.

В результате появляется реальная возможность сопоставить эффективность деятельности компании с результатами работы конкурентов и на основе полученных оценок определить, какие именно улучшения требуются данной фирме в первую очередь и насколько готова фирма к изменениям в интересующей ее области.

В ходе осуществления улучшений компания должна принимать во внимание не только характерные особенности данного сектора или отрасли промышленности, в которой она работает, но и существующие общие рыночные тенденции. Поэтому на следующих этапах разработки инновационной темы важную роль играет служба маркетинга, которая организует надежную и удобную форму взаимодействия с выбранными партнерами.

Совместная работа информационной разведки и службы маркетинга может быть организована различными способами. Часто применяется способ формирования “образцов по аналогии», когда компания определяет для себя фирму или группу фирм, задающих тон на интересующем ее сегменте рынка. После чего руководство компании или ее специальная служба тщательно следят за деятельностью и успехами этой группы, чтобы перенимать и использовать у себя все ее лучшие достижения.

Следует заметить, что развитие отношений сотрудничества между конкурирующими фирмами в инновационной сфере ставит новые проблемы перед службой информации. В частности, разведка должна проверять качество тех или иных решений и технологий, которые фирма-консультант готова предоставить своему партнеру. При этом следует руководствоваться точным наполнением термина «инновации» – коммерческого успеха передовой технологии. Большинство патентуемых нововведений – это производственные решения, улучшающие технологию ради снижения издержек. Благодаря патентной защите эти инновации дают фирме конкурентное преимущество на несколько лет. Поэтому в Китае, например, компании финансируют 64 % инноваций и разработок. В нашей стране бизнес неохотно вкладывает в НИОКР, инвестируя лишь 25% средств, остальное вкладывает государство - главным образом в фундаментальные мегапроекты.

Творческий подход к делу, от природы свойственный россиянам, мог бы успешно работать на экономику РФ: для этого нужно упростить процедуру получения патента и создать систему защиты прав его владельца.

Таблица 1

Структура заявок заявителей по регионам РФ, 2007 г.

№	Регион РФ	Заявки на изобретения		
		Всего	от юридических лиц	от физических лиц
1	Москва	8317	3356	4962
2	Санкт- Петербург	1876	1252	624
3	Московская область	1501	838	663
4	Ивановская область	1022	106	916
5	Татарстан	760	574	186
6	Башкортостан	715	544	171
7	Свердловская обл.	689	500	189
8	Воронежская обл.	679	575	104
9	Самарская обл.	628	300	328
10	Новосибирская обл.	625	428	197
11	Ростовская обл.	601	386	215
12	Краснодарский край	552	381	171
13	Волгоградская обл.	512	360	152
14	Пермский край	505	388	117
15	Челябинская обл.	486	338	148
16	Остальные	8037	5582	2455
Итого		27505	15907	11598

В таблице 1 видна значительная неоднородность подачи заявок по регионам и примерное равенство подачи от юридических и физических лиц. Наблюдается также тенденция к снижению подачи заявок в РФ , что свидетельствует о необходимости стимулирования развития изобретательской деятельности, которая является основой инновационного развития экономики.

Инновационная инфраструктура представляет собой множество субъектов инновационной деятельности, выполняющих функции обслуживания и содействия инновационным процессам. С помощью различных элементов инновационной инфраструктуры решаются такие основные задачи содействия инновационной деятельности, как информационное обеспечение, производственно-технологическая поддержка инновационной деятельности, задачи сертификации и стандартизации инновационной продукции, содействие продвижению эффективных разработок и реализации инновационных проектов, проведение выставок инновационных проектов и продуктов, оказание консультационной помощи, подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для инновационной деятельности и другие.

По аналогии с транспортной инфраструктурой можно сказать, что инновационная инфраструктура – это информационные, организационные, маркетинговые, образовательные и другие сети, которые помогают новой идее добираться до своей практической реализации и находить своего потребителя.

Как свидетельствуют результаты проведенного анализа отечественного и зарубежного опыта, ключевыми элементами инновационной инфраструктуры являются:

– во-первых, технопарковые структуры, включающие научные парки, технологические и исследовательские парки; инновационные, инновационно-технологические и бизнес-инновационные центры; центры трансферта технологий, инкубаторы бизнеса и инкубаторы технологий; виртуальные инкубаторы; технополисы;

– во-вторых, информационно-технологические системы, состоящие из баз научной и технологической информации, технико-юридической и технико-экономической информации.

В результате исследования особенностей развития инновационной деятельности установлено, что отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на научную продукцию и заказов от промышленности, а также нерешенные вопросы защиты объектов передаваемой интеллектуальной собственности, сдерживают реализацию инноваций, хотя 90 % готовых к использованию технологии обладают коммерческим потенциалом.

В настоящее время известно несколько моделей по формированию инновационной инфраструктуры:

Государственная модель базируется на государственных программах развития конкретных (прорывных) направлений, финансировании системы образования, фундаментальных и прикладных исследований. Стратегия развития в такой модели сводится, как правило, к общенациональным многолетним компаниям по развитию системы образования (особенно высшей школы), привлечению зарубежных технологических корпораций в страну и созданию сильных льгот своим национальным научно-техническим бизнесом и особенно тем из них, которые экспортируют технологические продукты. Накопленный опыт показывает, что достижение успеха в этом процессе с необходимостью требует долгосрочного подхода и значительных материальных затрат на начальном этапе.

Модель крупных корпоративных лабораторий активно существовала и развивалась в прошлом веке, но в настоящее время она перестала быть доминирующей, на смену ей приходит все большая децентрализация, направленная на объединение внутренних и внешних ресурсов.

Кооперационная модель или модель «открытых инноваций» включает в себя положительные элементы предыдущих моделей, носит межгосударственный характер и базируется на тесной кооперации участников инновационного рынка при низком уровне бюрократизации и эффективном сочетании внутренних корпоративных и внешних ресурсов. Одной из главных проблем в этой модели – является сложность ее управления, серьезные командные усилия, повышается роль руководителя его компетентности, системности подхода, лидерства. В такой модели управления роль руководителя заключается в стимулировании сотрудников, обеспечении их деятельности необходимыми ресурсами и контроле соответствия исследовательских задач требованиям рынка.

Исследование социально-экономических условий формирования инновационной инфраструктуры позволило выделить сдерживающие инновационное развитие факторы. К ним, прежде всего, относится отсутствие системной связи между элементами инновационной инфраструктуры, что определяет замедление процессов перенесения

новшеств из сферы науки в сферу производства, а также существенно снижает эффективность обратной связи в развитии инновационных процессов. Другим фактором, снижающим эффективность инновационной деятельности, является низкий уровень взаимодействия инновационной инфраструктуры с рынком, что определяет недостаточный уровень коммерциализации созданных новшеств и невостребованность полученных результатов производственным сектором экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Герасимов В. В., Минина Л. С., Васильев А. В.** Управление инновационным потенциалом производственных систем. Новосибирск, 2003. 64 с.

2. **Бортник И.** 10 лет развития малого инновационного предпринимательства в России // Инновации. 2004. № 1. С. 5.

3. **Шарашкина Т. П.** Малый инновационный бизнес: факторы устойчивого развития // Региональные проблемы развития и государственной поддержки малого бизнеса: Материалы Всерос. науч.-практ. конф. (13-14 нояб. 2003 г.). Саранск, 2003. С. 103–105.

4. **Таничев А. В.** Критерии эффективности инновационно-инвестиционной деятельности// Научно-технические ведомости СПбГПУ, Экономические науки. 2008, № 4, с. 182–190

5. **Кулакин Г. К.** Научно-технологический потенциал отраслей: инновационная активность организаций // Проблемы прогнозирования. – 2004. № 1. С. 133–145.

6. **Сухарев О.С.**: Механизмы разрушения Российского “high tech”// Промышленная политика в РФ, 2005. № 3.

7. **Багриновский К. А., Исаева М. К., Никонова А. А.** и др. Исследование механизмов инновационного развития России. М: ЦЭМИ РАН , 2006.

УДК 338.32

Вагнер О. В.

Управление инновационно-технологическим потенциалом промышленного предприятия

Инновационное развитие современной экономики требует реализации всего потенциала высокотехнологичного и ресурсосберегающего производства, способного в непродолжительные сроки обеспечить разработку и внедрение конкурентоспособных систем нового поколения, ориентированных на удовлетворение запросов внутреннего и внешнего рынков. Получение такого уровня производства все больше связывают с нетрадиционными конструкторскими и технологическими решениями, реализация которых далеко не всегда возможна на основе использования технологических аналогов известных рабочих процессов, то есть на основании всего того, что составляет суть понятия «традиционные технологии». Поэтому в рамках инновационно-технологического развития формируется особое направление – высокотехнологичное производство, характеризуемое наукоемкостью, системностью, компьютерной технологической средой и прецизионностью, устойчивостью и надежностью, экологической направленностью. Принципиальным отличием высоких технологий от аналоговых является их индивидуализация, целевой

характер, более жесткая связь с требованиями к изделию. То есть технология выступает как движущая сила в конкурентной борьбе, проектируя потенциал будущих инновационных продуктов [4,7]. Это подтверждают и данные исследований, проведенных немецкими учеными Штефаном и Крагом в 2007 году [6]. Они утверждают, что инновационное развитие экономики определяется возможностью распространять во всех сферах новые продукты и технологии, завоевывать соответствующие области рынка и зависит от действующего экономического уклада, в наибольшей степени от наличия и характеристики инновационно-технологического потенциала, организационной структуры, в рамках которой осуществляется инновационная деятельность, что и определило направление данного исследования. Кризисные явления, несовершенство системы государственного регулирования и либерализация внешнеэкономической деятельности поставили предприятия в крайне сложное положение. В этих условиях управленческий фактор является определяющим в борьбе за выживание и дальнейшее стратегическое развитие предприятий. Таким образом в процессе управления возникает задача обеспечения достаточного набора выполняемых функций при минимуме сложности структуры, оперативности выполняемых задач, повышения степени адаптации промышленного предприятия к изменениям внешней среды, учет различных факторов при организационном проектировании, проблеме функционирования предприятия в условиях неопределенности. На практике многие предприятия не имеют стратегических концепций инновационного и технологического развития [7]. Значение стратегии технологического развития становится особенно ясным, если принять во внимание, что для достижения рыночного успеха в какой-либо области хозяйственной деятельности могут использоваться несколько технологий, которые обладают различным потенциалом дальнейшего развития. А пренебрежение новыми технологиями из-за высокой степени риска, сопряженной с их внедрением, долгосрочностью внедрения, приводит к запоздалым исследованиям и выходу на рынок.

Такие условия продиктовали цель данного исследования, которая состоит в разработке механизма управления инновационно-технологическим развитием промышленного предприятия и методических рекомендаций по его внедрению в деятельности промышленных предприятий различной отраслевой направленности в условиях развивающихся рыночных отношений, который основан на двух сопряженных инструментах – инновационно-технологическом потенциале и устойчивости относительно цели промышленного предприятия.

Определение имеющегося потенциала, разработка и применение новых стратегий активизации его использования приводят в конечном счете к лидирующему положению предприятия на рынке в условиях конкуренции и к повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Инновационно-технологический потенциал характеризует возможность привлечения ресурсов предприятия, целеориентированно и скоординированно направленных на улучшение свойств предприятия с точки зрения получения общего управленческого эффекта, которые при их использовании в совокупности, объединенные общностью технологии, или по отдельности могут перевести предприятие на качественно новый уровень. При этом возможно определить отклонения параметров экономической системы с целью предупреждения нестабильных кризисных состояний. Основной целью измерения состояния инновационно-технологического потенциала при этом является диагностика степени устойчивости промышленного предприятия и вероятности перехода в нестабильное состояние. Явление устойчивости в связи с инновационно-технологическим потенциалом рассматривается как фундаментальное свойство любой экономической системы. Его можно определить как постоянство, неизменность как определенного состояния системы, так и перехода из любых других состояний в данное (статическая устойчивость) и пути развития системы (динамическая устойчивость), способность системы функционировать в состояниях, близких к равновесному, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий [2].

Современные подходы обычно направлены на оценку инновационно-технологического потенциала промышленных предприятий, а не на управление инновационно-технологическим потенциалом. Указывая пути характеристики инновационно-технологического потенциала, они не дают механизмы управления им. На практике ис-

Рис.1. Современные модели приоритетной оценки инновационно-технологического потенциала

пользуют количественные измерители процесса преобразования ресурсов и возможностей в конечную эффективность. В качестве измерителей служат трудовые, натуральные, стоимостные показатели (капитал, обязательства, внерыночные возможности), которые описывают поведение ресурсов в изменяющихся условиях функционирования [5].

Процесс управления инновационно-технологическим потенциалом промышленного предприятия необходимо рассматриваеть только в сопряженности с условиями неопределенности, т.к. любой инновационно-технологический процесс всегда характеризуется высокой степенью неопределенности как внешней, так и внутренней среды, что позволяет учесть факторы риска.

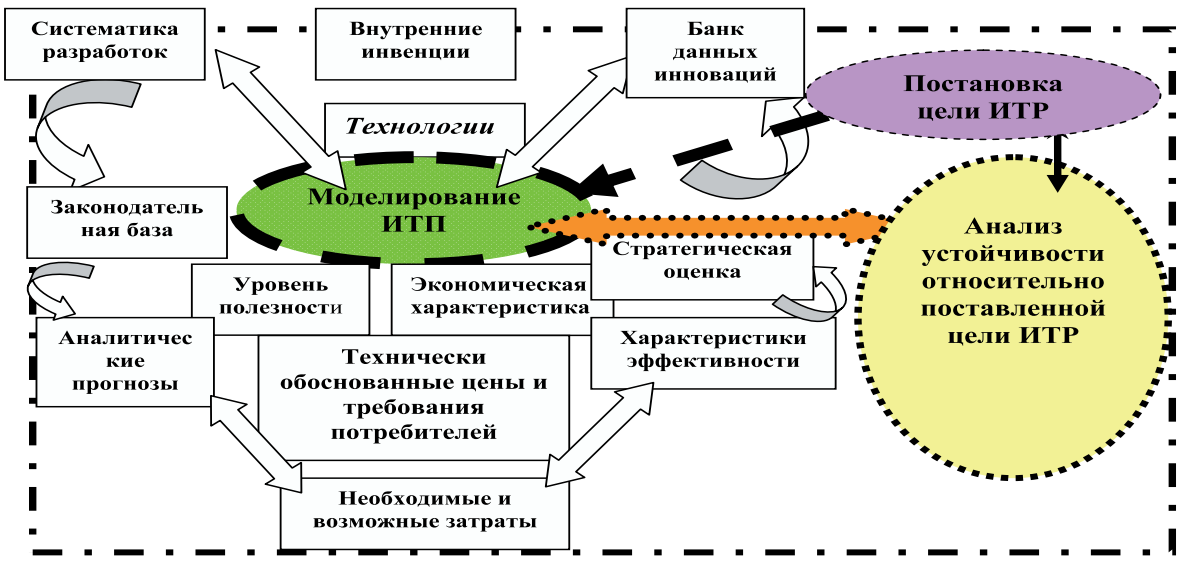


Рис. 2. Процесс управления инновационно-технологическим потенциалом промышленного предприятия

Объективную оценку инновационно-технологического потенциала промышленного предприятия можно получить путем выделения его элементного состава и установления рациональной пропорциональности между элементами. Анализ конкретных структурных пропорций позволяет принимать обоснованные управленческие решения и выбирать конкретные направления стимулирования составляющих инновационно-технологического потенциала в зависимости от целевых установок и задач промышленного предприятия.

Представление промышленного предприятия как управляемой целеориентированной системы предполагает существование механизма функционирования, посредством которого система достигает цели при определенном состоянии внешней среды и учитывает его возможные изменения [3]. При решении задачи сочетания устойчивости и инновационно-технологического потенциала промышленного предприятия разных групп целевых интересов необходимо найти оптимум интересов. Очевидно, однако, что оптимумы их целевых функций далеки друг от друга по структуре решения, однако решение можно найти во вводе новой синтетической функции, которая отражает максимум инновационно-технологического потенциала и максимум устойчивости относительно поставленной цели.

Взгляд на управление инновационно-технологическим потенциалом промышленных предприятий в условиях неопределенности позволяет уточнить и расширить предложенный механизм моделирования инновационно-технологического потенциала предприятия, определив его как функцию экономической системы, ориентированную на самосохранение организации в условиях постоянно меняющейся внешней среды, выявляющую закономерности образования целей, принимающую самостоятельное решение о развитии, обеспечивающую устойчивое последовательное развитие предприятия. На основании данной концепции был разработан механизм моделирования инновационно-технологического потенциала.

На основании предложенного механизма моделирования формируется следующая схема расчета синтетического оптимума инновационно-технологического потенциала и устойчивости относительно поставленной цели развития предприятия.

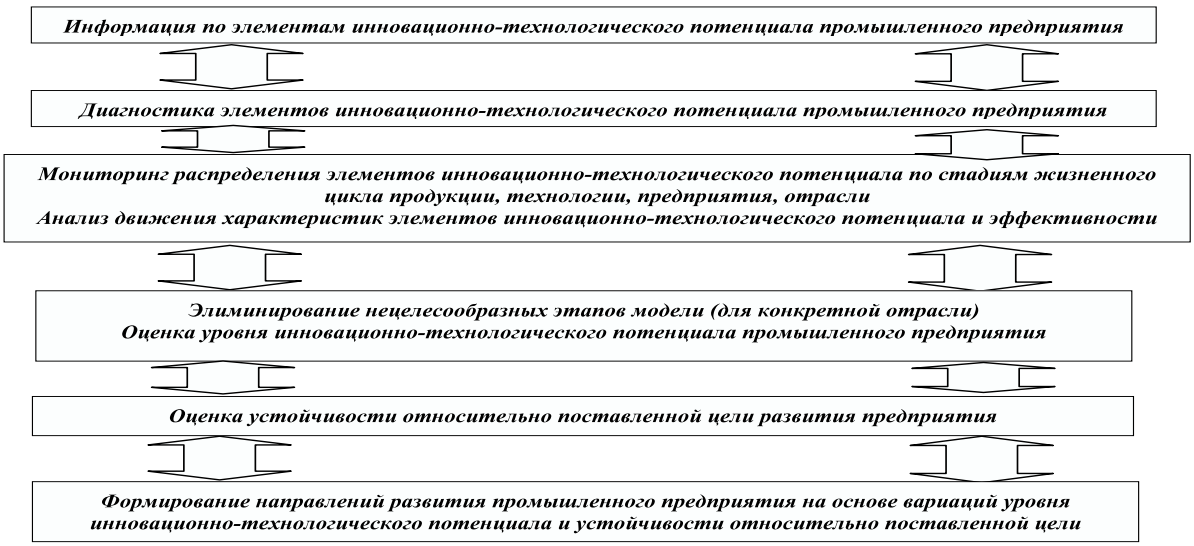


Рис. 3. Совокупная характеристика предлагаемого моделирования инновационно-технологического потенциала

Количественная оценка инновационно-технологического потенциала определяется на основе анализа расширенного варианта мультипликативной модели Кобба-Дугласа [3]:

$$R = \prod_{t=1}^{T} F_t^{\alpha_t}$$

где R – значение некоторого результирующего показателя (например, товарной продукции).

Параметры α_t определяются методом наименьших квадратов по совокупности исследуемых организаций.

Статистические оценки этих параметров определяются из совокупности уравнений:

$$2\sum_{t=1}^{T}\left(\prod_{t=1}^{T} F_t^{\alpha_t} - R_i\right)\cdot\prod_{t=1}^{T} F_t^{\alpha_t}\cdot\ln(\alpha_t) = 0$$

Определив оценки параметров α_t, инновационно-технологический потенциал предлагается определять по формуле, которая удовлетворяет условиям, поставленным перед оценкой инновационного потенциала:

$$P_i(S_i) = \frac{2arctg\left(\prod_{t=1}^{T}\left(\frac{F_{ti}}{R_i}\right)^{-\alpha_t}\right)}{\pi}, i = 1..N$$

где N – численность исследуемых организаций; S_i – структура совокупности значимых характеристик, определяемых для исследуемой организации; F_{ti} – количественное значение t-ой характеристики; Ri – значение результативного показателя для i-й исследуемой организации.

Одним из применений анализа устойчивости является отыскание зависимости между инновационно-технологическим потенциалом организации и устойчивостью относительно поставленной цели при данном инновационно-технологическом потенциале. Зависимость устойчивости относительно поставленной цели может быть найдена при таком целеуказании, параметры которого связаны определенным образом с характеристиками организации, по которым оценивается ее инновационно-технологический потенциал.

Для анализа зависимости устойчивости относительно поставленной цели предлагается выбирать соответствующие системе параметры. Варьируются их характеристики, влияющие на инновационно-технологический потенциал, и для каждой совокупности значений его характеристик рассчитывается значение устойчивости относительно поставленной цели.

Финансовый результат условимся считать равным:

$$FR = Q_1(p_1 - c_1) + Q_2(p_2 - c_2) - E$$

Тогда устойчивость относительно поставленной цели рассчитывается как [2]:

$$P(FR \geq) = \int_0^{\infty} f(Q_2)\int_0^{\infty} f(p_2)\int_0^{\infty} f(c_2)\int_0^{\infty} f(p_1)\int_0^{\infty} f(c_1)\int_{\frac{400+E-Q_2(p_2-c_2)}{p_1-c_1}}^{\infty} f(Q_1)dQ_1dc_1dp_1dc_2dp_2dQ_2 \qquad (6)$$

На базе сопоставления устойчивости и инновационно-технологического потенциала предприятия появляется возможность сделать более обоснованные выводы об обоснованности управленческих решений компании, подтверждающихся не только величиной инновационно-технологического потенциала, но и соответствующим показателем устойчивости относительно поставленной цели развития. На предприятиях ОАО «Роснефть», ОАО «Exxon Mobile» по статистической информации были отобраны следующие характеристики для диагностики инновационно-технологического потенциала и устойчивости относительно поставленной цели за 2004-2008 год:

Таблица 1

Характеристики ИТП и УОПЦ

Характеристики первого уровня
1. Остаточная стоимость основных средств, д.ед.
2. Стоимость оборотных активов, д.ед.
3. Действительная стоимость предприятия, д.ед.
4. Коэффициент обновления оборудования
5. Стоимость основных средств, введенных в текущем году, д.ед.
6. Вероятностные запасы нефти, газа и конденсата (млн. баррелей нефтяного эквивалента)
7. Добыча нефти, включая газовый конденсат
8. Уровень рентабельности
9. Степень износа основных фондов

Характеристики второго уровня
10. Количество труда ИТР, тыс. чел*час
11. Количество труда квалифицированных рабочих, тыс. чел*час
12. Количество труда управленческих работников, тыс. чел*час
13. Доля сотрудников с ученой степенью
14. Доля сотрудников, занятых научно-инновационной деятельностью
15. Количество труда разнорабочих, тыс. чел*час

Характеристики третьего уровня
16. Величина нематериальных активов предприятия, д.ед.
17. Результативный показатель, д.ед.
18. Обеспеченность коммуникативными ресурсами, д.ед.
19. Объем затрат на все виды научно-исследовательской и научно-инновационной деятельности, млн. д.ед.
20. Производственные и операционные расходы по добыче нефти (д.ед.)
21. Относительный объем экспортированных результатов НИОКР (млн. долл)
22. Относительный объем продажи лицензий на использование изобретений
23. Goodwill

Ниже представлены индивидуальные значения инновационно-технологического потенциала, рассчитанные для каждого предприятия.

Таблица 2

Определение инновационно-технологического потенциала в структуре исследуемых предприятий НК Роснефть

		Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3	Предприятие 4	Предприятие 5	Предприятие 6
2004	ИТП	0,731379	0,711514	0,742529	0,739241	0,743770	0,732921
2005	ИТП	0,716751	0,697284	0,727678	0,724456	0,728895	0,718263
2006	ИТП	0,680914	0,627000	0,691294	0,688233	0,692450	0,612000
2007	ИТП	0,646868	0,629299	0,656730	0,653822	0,573000	0,580000
2008	ИТП	0,517495	0,408000	0,573000	0,523057	0,416000	0,337000
2004	УОПЦ	0,341346	0,339789	0,310007	0,308741	0,241009	0,338994
2005	УОПЦ	0,351586	0,349983	0,319307	0,318003	0,248239	0,349164
2006	УОПЦ	0,329000	0,367482	0,335273	0,333903	0,260651	0,366622
2007	УОПЦ	0,442999	0,440978	0,402327	0,400684	0,400000	0,439946
2008	УОПЦ	0,384000	0,500000	0,422443	0,420718	0,485000	0,532000

Таблица 3

Определение инновационно-технологического потенциала в структуре исследуемых предприятий НК Exxon Mobile

		Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3
2004	ИТП	0,493590	0,360321	0,356717
2005	ИТП	0,463975	0,338701	0,335314
2006	ИТП	0,454695	0,331927	0,328608
2007	ИТП	0,404679	0,295415	0,292461
2008	ИТП	0,392538	0,286553	0,283687
2004	УОПЦ	0,641346	0,570798	0,508010
2005	УОПЦ	0,679827	0,605046	0,538491
2006	УОПЦ	0,693423	0,617147	0,549261
2007	УОПЦ	0,700358	0,623318	0,554753
2008	УОПЦ	0,693354	0,654484	0,582491

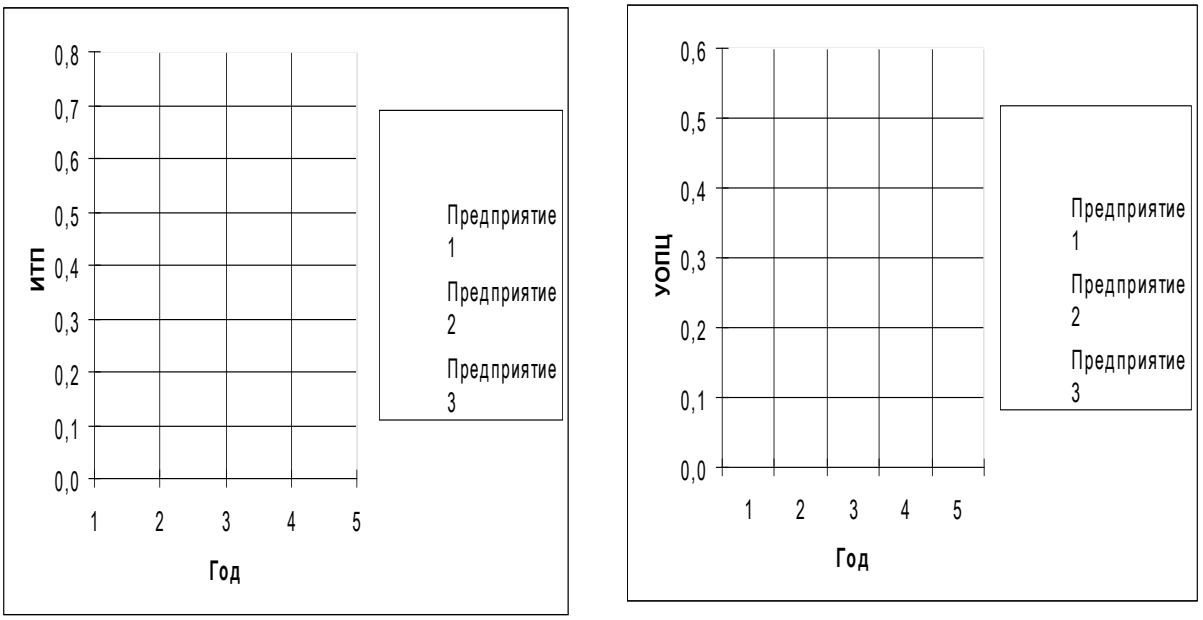


Рис. 4. Отображение уровня инновационно-технологического потенциала и устойчивости относительно поставленной цели ОАО „Exxon Mobile“ с применением предлагаемого механизма

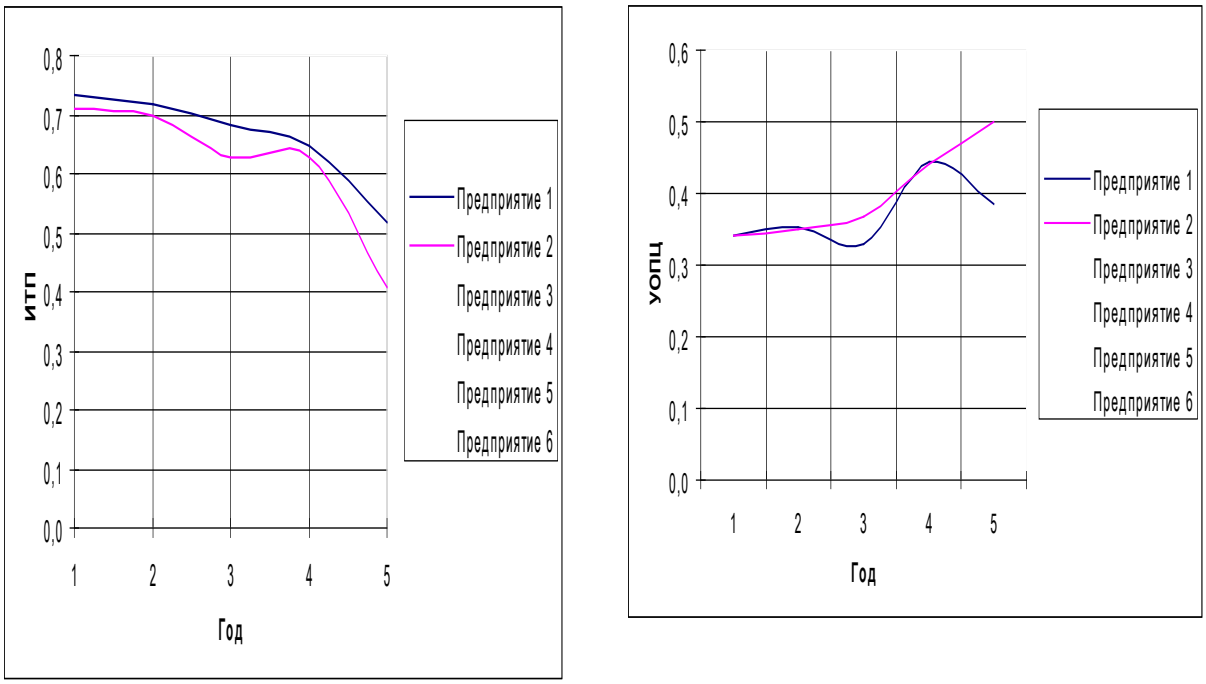


Рис. 5. Отображение уровня инновационно-технологического потенциала и устойчивости относительно поставленной цели ОАО „Роснефть“ с применением предлагаемого механизма

Представим интегральную оценку инновационно-технологического потенциала и устойчивости отсносительно поставленной цели для рассматриваемых предприятий.

Таблица 4

Индивидуальные значения инновационно-технологического потенциала по рассматриваемым предприятиям

Роснефть интегральный

	2004	2005	2006	2007	2008
ИП	0,733559	0,519037	0,379330	0,648796	0,519037
Устойчивость	0,313314	0,426950	0,607788	0,406619	0,426950

Exxon Mobile интегральный

	2004	2005	2006	2007	2008
ИП	0,403543	0,379330	0,371744	0,330852	0,320926
Устойчивость	0,573385	0,607788	0,619944	0,626143	0,643443

Таблица 5

Сводная таблица по значениям инновационно-технологического потенциала и устойчивости на предприятиях ОАО «Роснефть» ,ОАО «Exxon Mobile»

Среднее значение Ип	0,533559	ОАО «Роснефть»
Среднее значение устойчивости	0,413314	ОАО «Роснефть»
Среднее значение Ип	0,310025	ОАО «Exxon Mobile»
Среднее значение устойчивости	0,597047	ОАО «Exxon Mobile»

На основе проведенных операций изобразим результаты графически.

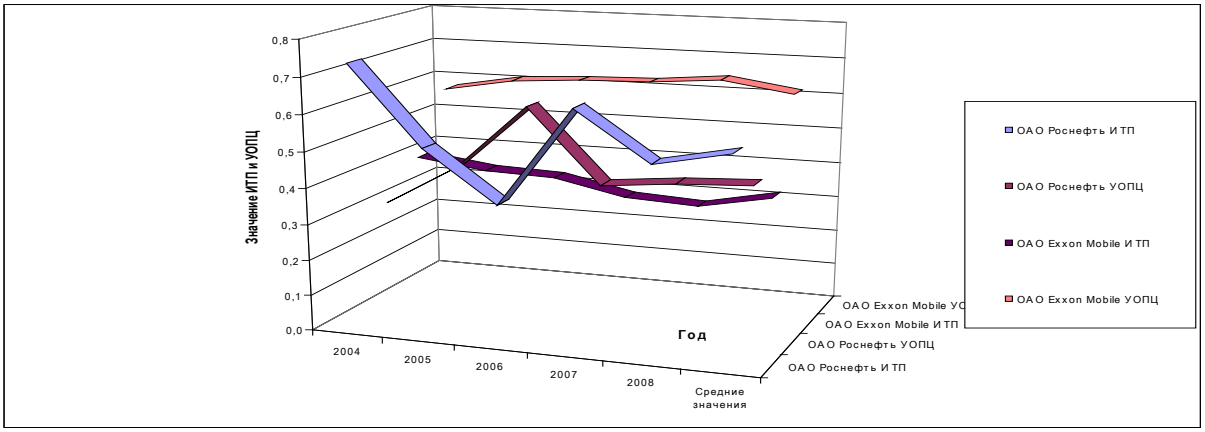


Рис. 6. Позиция инновационно-технологического потенциала относительно усточивости (объемное представление) рассматриваемых предприятий

Построим линии тренда для каждого значения ИТП исследуемого предприятия

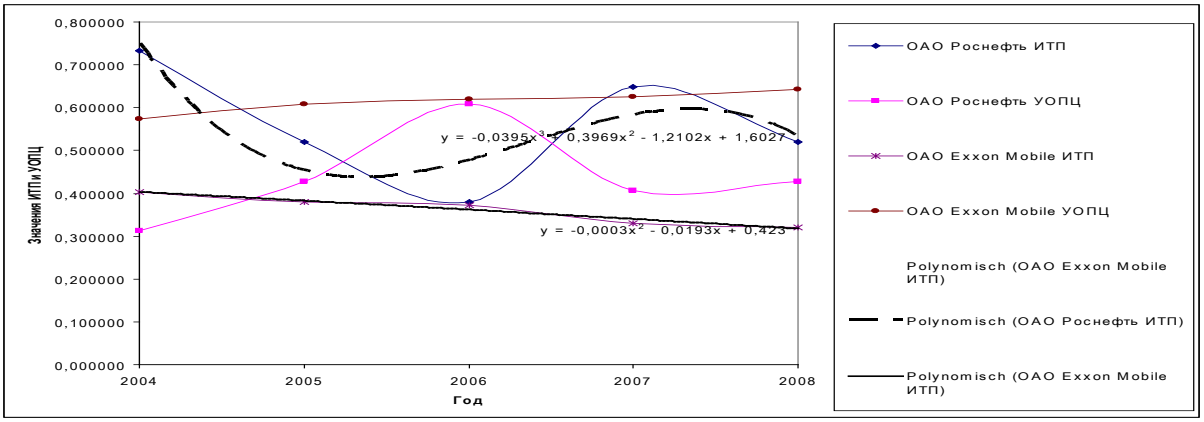


Рис. 7. Построение уравнений инновационно-технологического потенциала исследуемых предприятий

Результаты корреляционно-регрессионного анализа позволили выявить, что из составляющих ИТП необходимо исключить факторы F5, F14, F15 как малоинформативные, недостаточно статистически надежные для предприятий нефтегазовой отрасли. Если предположить, что ИТП является производной ИТР, то его графическое отображение для исследуемых компаний возможно найти взяв интеграл от функции апроксимации.

$$y = -0{,}0395x^3 + 0{,}3969x^2 - 1{,}2102x + 1{,}6027$$

ИТП для ОАО „Роснефть“

$$y = -0{,}0003x^2 - 0{,}0193x + 0{,}423$$

ИТП для ОАО «Exxon Mobile“

возьмем интеграл:

$$y = -0{,}0395\frac{1}{4}4x^4 + 0{,}3969\frac{1}{3}x^3 - 1{,}2102\frac{1}{2}x^2 + 1{,}6027x$$

ИТР для ОАО „Роснефть“

$$y = -0{,}0003\frac{1}{3}x^3 - 0{,}0193\frac{1}{2}x^2 + 0{,}423x$$

ИТР для ОАО «Exxon Mobile“

Направления инновационно-технологического развития рассматриваемых предприятий продемонстрированы на графиках.

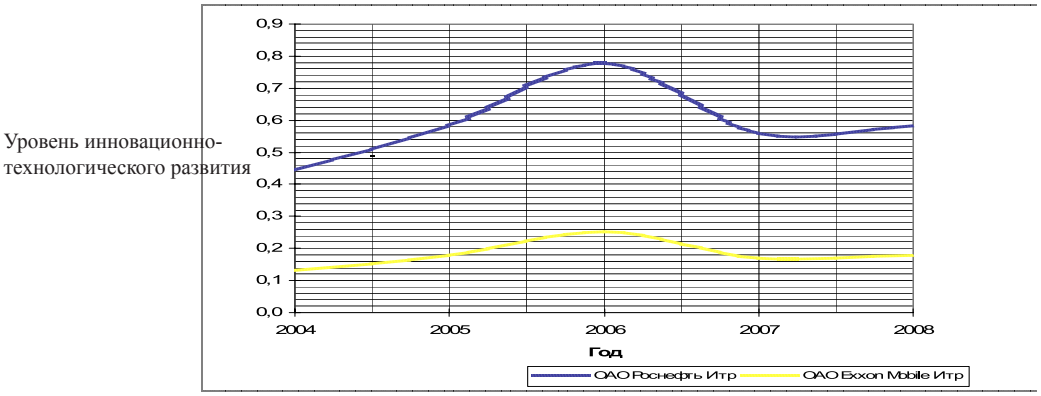


Рис. 8. Отображение уровня инновационно-технологического развития исследуемых предприятий с применением предлагаемого моделирования

График отчетливо демонстрирует направление инновационно-технологического развития рассматриваемых предприятий. Аргументом в рассматриваемых функциях является устойчивость относительно поставленной цели. Таким образом, проблему управления инновационно-технологическим потенциалом удалось решить моделированием в условиях неопределенности, благодаря чему рассматриваются по возможности рациональные категории принятия решений, которые можно перевести на математический язык теории принятия решений. Основным положением теории принятия решений является утверждение, что промышленное предприятие, принимающее решение, базируясь на доступной ему информации, выбирает ту альтернативу, которое максимизирует заданное соотношение между свойствами этой альтернативы и некоторым количественным показателем, которым измеряется её полезность [7]. Однако в условиях неопределенности точной информации о будущем состоянии управляемой системы не существует, поэтому предприятие, принимающее решение, смоделирует неопределенность, чтобы создать основу для принятия того или иного решения [1].

Таким образом, на основе выполненных исследований разработаны теоретические и методические положения, которые в совокупности позволяют решить проблему моделирования инновационно-технологического потенциала на предприятиях различной отраслевой принадлежности с целью повышения эффективности функционирования российских и зарубежных компаний. В результате обработки и анализа собранного материала, а также проведенных исследований на предприятиях нефтегазового комплекса можно сделать определенные выводы и сформулировать предложения по развитию модели оценки инновационно-технологического потенциала:

– совокупность теоретических принципов и методологических подходов к развитию системы управления инновационно-технологическим потенциалом, главными из которых является методология теорий эконометрики, геденистической регрессии, структурно-функциональный, абстрактно-логический, расчетно-конструктивный, и динамический., позволила определить фундаментальный критерий системы – инновационно-технологический потенциал компании;

– внедрение результатов диссертационной работы в виде концептуальных, методических и организационных рекомендаций и предложенных методов и моделей в практику функционирования предприятий различных отраслей промышленности позволило повысить стратегическую эффективность деятельности компаний через модель управления инновационно-технологическим потенциалом промышленного предприятия;

– модель инновационно-технологического потенциала на основе теории принятия решений позволила в данной работе более четко и полно провести системную оценку рассмотренных промышленных предприятий на базе оценки инновационно-технологического потенциала предприятия в условиях неопределенности и устойчивости относительно поставленной цели. К сожалению, далеко не все направления теории принятия решений можно представить в виде модели инновационно-технологического по-

тенциала. Многие их них слишком комплексны и не отразили бы реального положения предприятия. Так за кадром остались методы теории графов, генетические алгоритмы оптимизации, теория нечетких множеств, теория нейросетей и многие другие. Предложенная модель, тем не менее, позволяет в своем современном состоянии предложить эффективные решения разработки сценариев развития предприятия, связанных с управлением организацией в условиях неопределенности;

– количественные методы теории принятия решений позволяют управлять определенными параметрами функционирования организации, для того, чтобы максимизировать положительный эффект организации в плане достижения поставленных целей. Несмотря на некоторые технические сложности, которые могут возникать в ходе решения задач управления инновационно-технологическим потенциалом, показатели инновационно-технологического потенциала и устойчивости относительно поставленной цели могут служить критерием оптимальности того или иного управляющего воздействия в рамках анализируемой организации;

– на основе механизма управления инновационно-технологическим развитием предприятия в условиях неопределенности и анализа устойчивости относительно поставленной цели развития на предприятиях ОАО «Роснефть» были разработаны эффективные направления оптимального управления предприятием в условиях неопределенности, т.к. модель инновационно-технологического потенциала и анализ устойчивости универсальные методы, которые легко адаптируются к решению конкретных проблем управления. Оценка результатов внедрения проводилась ежегодно с конца 2006 года и показала изменение показателей, характеризующих эффективность производства предприятий нефтегазового комплекса;

– на основе статистического исследования была выявлена положительная тенденция повышения конкурентоспособности предприятий до начала кризисного периода в конце 2008 года, расширились рынки сбыта, добавились новые целевые группы потребителей инновационной продукции, было проведено ранжирование технологий и выявлены приоритеты для предприятий в продвижении технологий на рынке по степени инновационной привлекательности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Грачева М. В.** Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные опросы российских предприятий, Москва, ИМЭМО РАН, 1994.

2. **Зубанов Н. В.** Анализ устойчивости относительно поставленной цели как один из подходов к описанию функционирования организации в условиях неопределенности. Самара: Издательство Самарского государственного технического университета, 2001.

3. **Магнус, Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А**. Эконометрика. Начальный курс, Издательство «ДЕЛО», Москва, 2004

4. **Чубайс А. Б.** Экономика и управление в современной электроэнергетике России, НП «КОНЦ ЕС», Москва, 2009

5. **Schiemenz B., Schönert** O. Entscheidung und Produktion, 2.Aufl., Oldenbourg Verlag, München, 2003

6. **Stephan, K., Krag J. G.** Einführung in das Innovationsmanagement, Marburg Verlag, 2005

7. **Schneider, Dieter J. G.** Einführung in das Technologiemarketing, Oldenbourg Verlag, München – Wien, 2002

УДК 658.1 + 658.1.009.12

Вайсман Е. Д.

Модель формирования и реализации инновационного развития промышленных предприятий[1]

Повышение конкурентоспособности российских предприятий, а, значит, и всей российской экономики, в том числе направленное на преодоление кризисной ситуации, сегодня связывают с инновациями. Уже понятен и не вызывает сомнений тот факт, что без инноваций выйти на уровень мировой конкурентоспособности не представляется возможным. Этот выбор в полной мере соответствует вектору развития теорий конкурентных преимуществ, направленному, как показал анализ, на рост интеллектуального компонента в установлении стойкого конкурентного преимущества.

В настоящее время проблема инновационного развития российской экономики активно обсуждается на теоретическом и практическом уровнях. По различным оценкам, от 75 до 100 % прироста производства промышленно развитых стран сегодня обеспечивается за счет использования инноваций [1]. Более того, оживление производства в регионах, переживших экономические кризисы, происходит, как правило, благодаря активизации инновационных процессов. Вызывает интерес возможность так называемого триггерного эффекта – резкого, даже скачкообразного изменения выходной величины при незначительном изменении входной – инновационного развития в условиях кризиса экономики.

Однако переход российской экономики к инновационному развитию требует решения, как минимум, двух комплексных и непростых задач. Во-первых, создания условий для формирования инновационного потенциала предприятия, во-вторых, создания условий для его реализации.

С некоторой долей условности мы предлагаем считать, что условия для формирования инновационного потенциала в большей степени создаются факторами внутренней среды предприятия, а условия его реализации – внешними. Разумеется, в реальности эти факторы неразрывно связаны между собой, а часть из них является взаимозависимыми.

Формирование инновационного потенциала предприятия, на наш взгляд, предполагает, прежде всего, получение ответов на следующие вопросы: *что* продвигать на рынок, т.е. какой инновационный продукт целесообразно разработать предприятию; *как* должно быть организовано производство этого продукта, т.е. какую технологическую политику необходимо выбрать; *кто* должен заниматься проблемой разработки и внедрения инноваций и, наконец, *за счет каких источников* эта работа должна быть профинансирована?

С этой точки зрения факторы формирования инновационной модели логично представить набором из ключевых систем управления предприятием, по сути, и направленным на получение ответов на поставленные выше вопросы: управление маркетингом, управление производственными процессами, управление персоналом и управление финансами. Задача состоит в том, чтобы каждая из этих систем приобрела инновационный характер.

Постановка ***системы управления маркетингом инноваций*** – сложнейшая задача для современных российских предприятий, учитывая, что на многих из них все еще не в полной мере функционирует маркетинг в принципе. Считается, что идеи новых продуктов могут исходить от двух, совершенно различных источников: от рынка (маркетинг отклика) и от фирмы (маркетинг предложения). Таким образом, процесс состоит из двух этапов: реакции (приспособление к тенденциям или маркетинг спроса) и действия (создание тенденций или маркетинг предложения). Заметим, что в развитых странах большее значение имеет маркетинг предложения, поскольку там большинство нужд и желаний потребителей удовлетворены, и часть существующих рынков находится в состоянии стагнации. Тем не менее, американский и европейский опыт в сфере инноваций, и, прежде всего, в промышленном секторе, свидетельствует, что во многих отраслях около 60–80 % успешных товаров разрабатывались в ответ на рыночные потребности и спрос, в то время как инновации, «вталкиваемые» техническим

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке АВЦП “Развитие научного потенциала высшей школы (2009–2010 годы), проект 2.1.3/753”.

прогрессом, составляют порядка 20–40 %. При этом инновации, «втягиваемые» потребителями, обычно характеризуются более высокими темпами роста продаж [2].

Сегодня существует точка зрения, согласно которой для российских предприятий, в силу сложившейся, к сожалению, технической отсталости в целом ряде областей, более рациональным является заимствование инноваций. Заметим, что, по мнению автора [3], даже для развитых стран следование динамике рынка с заимствованиями или покупкой лицензий в отдельных случаях могут быть разумными стратегическими направлениями. В любом случае, маркетологам приходится искать новаторские идеи во всех областях производства и рыночных отношений, а не только в НИОКР и экономической сфере.

Создание ***системы управления производственными процессами***, нацеленной на инновационные решения, предполагает усовершенствование и освоение новых технологий производства, разработку новых, менее ресурсоемких продуктов, применение инновационных способов организации производства, в том числе оперативного планирования, инновационных систем управления, в том числе управления проектами, управления стоимостью производственных операций, качеством, логистики, применение средств автоматизации. Все это связано с преодолением дисбаланса существующей сегодня бизнес-модели, проявляющегося в том, что большинство российских компаний продолжает ориентироваться на старый инженерный задел и подходы к управлению научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), которые уже не могут обеспечить международный уровень и качество инженерных решений. К сожалению, несмотря на это, примеры альянсов и поглощений зарубежных инжиниринговых компаний, которые могли бы помочь выйти на новый уровень технологий и управления НИОКР, практически отсутствуют.

Наиболее передовые промышленные предприятия идут по пути покупки лицензий, что, в том числе, позволяет конструкторам и технологам увидеть уровень мировой инженерной мысли. Некоторые заводы заказывают разработку нового изделия с заданными параметрами зарубежным инжиниринговым компаниям.

Создание инновационных технологий требует фундаментальных исследований, проведение которых сопряжено с большим объемом инвестиций и длительным сроком возврата последних. За рубежом эту проблему крупные корпорации решают в ряде случаев совместно, либо в кооперации с ВУЗами.

В целом самообеспеченность российской экономики инновационной, и прежде всего, высокотехнологичной продукцией остается чрезвычайно низкой. Заметим, что наиболее развитые страны стремятся, несмотря на значительные объемы внешней торговли, удовлетворить внутренние потребности в высокотехнологической продукции за счет, прежде всего, собственного производства. К примеру, в середине 90-х годов у таких государств, как США, Япония, Германия, Франция, Великобритания уровень самообеспеченности составлял примерно 80 % и более [6]. В России данный показатель даже не учитывается, несмотря на его важнейшую роль как одного из индикаторов технологической безопасности. В результате доля России на мировом рынке высоких технологий ничтожно мала, и, по оценкам экспертов, составляет около 0,5 %. Доля инновационно активных предприятий в российской промышленности в последние годы не более 10–12 % (по оценкам исследования, проведенного Ассоциацией менеджеров), что в несколько раз ниже, чем в развитых странах (так, в Греции – 27 %, во Франции – 46 %, в Германии – 66 %) [7].

Система управления персоналом, обеспечивающая способность работников предприятия разрабатывать и производить инновации, согласно современным концепциям управления, предполагает внедрение системы управления знаниями. Знания – это уникальный вид ресурса, управление которым позволяет быстро реагировать на появление новых тенденций развития рынка, либо создавать эти тенденции. Управление знаниями – процесс, в ходе которого организация генерирует знания, накапливает их и использует в целях получения конкурентных преимуществ, а экономика, основанная на знаниях – это экономика, способная превращать знания в доход, причем не только в отраслях, непосредственно связанных с высокими технологиями.

Цель инновационной деятельности на предприятии состоит в создании долговременных конкурентных преимуществ. Это означает, что она должна рассматриваться не как отдельные продуктовые и технологические инновации, а как

способность персонала к постоянному и непрерывному развитию системы знаний.

Как известно, теории развития, основанные на традиционных взглядах на экономический рост, предполагают стимулирование накопления реального основного капитала и инвестиций, импорт капитала и вмешательство во внутренний финансовый рынок. Новый взгляд на проблемы развития, разрабатываемый в работах П. Ромера, Р. Лукаса, Г. Гроссмана и Е. Хелпмена, рассматривает в качестве главного источника экономического роста технический прогресс.

Главной отличительной особенностью нового подхода к проблемам экономического роста является трактовка знаний в качестве равноценного фактора производства наряду с капиталом и рабочей силой. Как и капитал, знания должны быть оплачены за счёт сокращения текущего потребления.

Направление ресурсов на увеличение запаса знаний сокращает ресурсы для инвестирования в основной капитал, однако, аккумулированный таким образом запас знаний повышает отдачу инвестиций. Оперирующая только двумя факторами – капиталом и рабочей силой, формула производственной функции предполагает получение эффекта от масштабов производства. Добавление к ним фактора знаний ведёт к повышению отдачи от использования всех трёх факторов.

Постоянный экономический рост достигается, таким образом, как эндогенный результат действия капитала, рабочей силы и приращенных знаний.

В работе А. Теспинова [8] менеджмент разделяется на три самостоятельных области: менеджмент исполнительский, менеджмент аналитический, менеджмент синтетический (стратегический или концептуальный). Соответственно, различается компетентность менеджеров: от умения понимать инструменты менеджмента и точно применять их, через умения анализировать деятельность и принимать решения о подходах к управлению деятельностью, к способностям выстраивать конкурентные стратегии. Становится понятным, что по мере усложнения внешних и внутренних условий ведения бизнеса, по мере накопления эффектов роста компаний и стратегических пространств их деятельности менеджмент обычный, то есть рецептурный – основанный на использовании готовых инструментов управления деятельностью, вырастает в менеджмент концептуальный, то есть основанный на принятии концептуальных решений.

Система управления финансами, способствующая разработке и внедрению инновационных продуктов, предполагает, на наш взгляд, решение двух задач. Во-первых, обеспечение инновационного развития инвестициями, во-вторых, разработку механизма стимулирования повышения инновационного фактора в инвестициях, или, другими словами, стимулирование использования инвестиционных ресурсов на развитие инноваций.

Опросы, проведенные в Уральском Федеральном округе среди чиновников, представителей предприятий и экспертов, показывают не только отсутствие единства в представлениях о сущности инноваций, но и разницу в оценках причин низкой инновационной активности регионов. Если чиновники говорят, в основном, об общей незаинтересованности регионов в развитии новых технологий, то руководители предприятий, наряду с экспертами, ссылаются, в первую очередь, на элементарную нехватку финансирования.

При этом эффективность предпринимаемых мер всеми опрошенными оценивается как крайне низкая. Такой же оценки удостоены общий инновационный потенциал Уральского Федерального округа, а также уровень государственной поддержки.

Отставание нашей экономики от экономик развитых стран, в числе прочих причин, можно, по нашему мнению, объяснить не столько недостатком инвестиций, сколько недостатком инновационного фактора в инвестициях. По сути, это означает, что в большинстве случаев инвестиции направляются в нововведения-процессы и модификацию продуктов в ущерб нововведениям-продуктам. Более того, в ряде отраслей инвестиции практически не связаны с инновациями, ограничиваясь только адекватной заменой элементов основных средств, либо расширением масштабов.

Другими словами, сложившуюся в последние годы позицию, согласно которой основной причиной недостаточного экономического роста в России является нехватка инвестиций, нельзя признать вполне правомерной. В подтверждение этого вывода можно привести целый ряд примеров, когда предприятия, ценой больших усилий

добившись притока инвестиций, распоряжаются средствами не лучшим образом, либо приобретая устаревшее оборудование, либо неудачно осваивая новое.

Следовательно, во многих случаях именно повышение эффективности менеджмента является первоочередным условием формирования инновационного потенциала предприятий. Эффективный менеджер может не только рационально распорядиться инвестиционными ресурсами, но и решить проблему их дефицита.

Таким образом, каждая из основных систем управления предприятием должна быть соответствующим образом настроена на формирование инновационной модели развития. Такую настройку мы предлагаем условно назвать 4 «и»: интерес, источники, инструменты, информация.

Интерес. Настройка систем управления на формирование инновационной модели развития в первую очередь требует наличия заинтересованности в развитии инноваций. На уровне собственников бизнеса такая заинтересованность формируется, в первую очередь, под воздействием факторов внешней среды: макроэкономических – за счет стимулирующей инновационное развитие законодательной базы и соответствующей системы налогообложения, и мезоэкономических – за счет развития внутриотраслевой конкуренции, стимулирующей стремление выжить в высоко конкурентной среде и повысить уровень конкурентоспособности своего бизнеса.

На уровне менеджеров предприятия заинтересованность в развитии инноваций формируется разработкой соответствующей системы мотивации, предусматривающей, в том числе, право на ошибку и риск.

Источники. Следующим обязательным фактором создания условий для формирования инновационного потенциала предприятия является наличие источников необходимых ресурсов: финансовых, материальных и интеллектуальных. Сегодня трудно определить, какие из этих источников являются определяющими, однако следует подчеркнуть особую важность интеллектуальных ресурсов.

Инструменты. Еще один фактор – освоение персоналом предприятия набором инструментов, позволяющим осуществлять весь спектр работ по разработке, производству и продвижению инновационного продукта. Заметим, что здесь понятие «инструмент» используется в широком смысле, т.е. включающим все основные элементы системы управления.

Информация. Наконец, последним фактором создания условий для формирования инновационного потенциала предприятия следует, на наш взгляд, считать информацию. Сегодня информационный компонент начинает доминировать в любом бизнесе.

Теперь коротко остановимся на условиях реализации инновационного потенциала промышленного предприятия.

Прежде всего, это состояние институциональной среды, созданию которой сегодня уделяется чрезвычайно большое внимание, как в научной литературе, так и на правительственном уровне.

В последние годы произошла активизация государственной инновационной политики, которая нашла отражение в ряде концептуальных документов и программ, представляющих собой сумму мероприятий, процедур и регламентов, через которые государство осуществляет научно-техническую политику, размещая государственные заказы на исследования и разработки в тех направлениях науки и технологии, которые признаны приоритетными и способствуют повышению конкурентоспособности российской экономики.

Вместе с тем признается, что все еще слаба финансовая инфраструктура инновационной сферы, которая стала создаваться после распада СССР. Изначально главным ее назначением было не инновационное развитие, а сохранение и поддержка обширного научного комплекса, в том числе той его части, которая связана с прикладными исследованиями и разработками.

История развития инновационной деятельности в России очень коротка, и правовое регулирование этой сферы разработано еще недостаточно, законодательство нестабильно. Несмотря на большое число действующих нормативно-правовых актов, регулирующих научно-техническую и инновационную деятельность в экономике, по результативности и достаточности их нельзя признать оптимальными. Специалисты отмечают много пробелов, в том числе по системе льгот, включая налоговые, мотивации труда, по статусу территорий с высокой концентрацией научно-технического потенциала, по разграничению полномочий и взаимодействию между федеральным центром и субъектами Федерации. Одной из наиболее острых проблем является несистемность и

недостаточная проработанность законодательства в области интеллектуальной собственности. В последние несколько лет основные дебаты ведутся вокруг вопроса о принадлежности прав на интеллектуальную собственность, ранее созданную и создаваемую в настоящее время за счет государственных средств.

Очевидно, что в России подавляющая часть интеллектуальной собственности создана именно таким образом, поскольку доля государственного бюджета в финансировании исследований и разработок, как отмечалось ранее, до сих пор превышает половину суммарных расходов на гражданскую науку.

Существенно пострадал в результате спада кадровый потенциал российской науки. В результате сокращения количества занятых в научно-технической сфере, в том числе из-за оттока «умов» за рубеж, достаточно солидного среднего возраста научных работников, неоптимальной возрастной структурой научных кадров сформировалась угроза разрушения преемственности поколений.

По причине низкой степени коммерциализации процесса НИОКР и «рыночной» готовности реализуемых технологий Россия поставляет на мировой рынок преимущественно технологическое «сырье», и одновременно закупает дорогостоящие, готовые к немедленному практическому использованию зарубежные технологии, зачастую влекущие за собой приобретение дополнительных услуг (например, по монтажу оборудования и его последующему техническому обслуживанию). В результате страна не только несет экономические потери, но и фактически стимулирует научно-технический прогресс за рубежом.

В рамках государственных программ финансируется создание и поддержка инновационной инфраструктуры, призванной связать сектор исследований и разработок с субъектами рыночной экономики с целью обеспечения преобразования знаний в рыночный продукт. Однако, несмотря на предпринимаемые инициативы и увеличение затрат на создание знаний, расходуемых средств все равно недостаточно для инновационного прорыва, эффективность расходования выделяемых государством средств остается на весьма низком уровне.

Такой подход позволяет нам предложить к исследованию следующую модель формирования и реализации инновационного потенциала с его последующей трансформацией в интеллектуальный капитал, с целью повышения конкурентоспособности предприятия (рис.1).

В принципе, любая модель – это физическое (материальное), логическое или математическое представление наиболее существенных свойств моделируемого объекта.В данном случае под моделью будем понимать совокупность взаимосвязанных логических и математических зависимостей, отображающих основные условия формирования и реализации инновационного потенциала – совокупности ресурсов, предназначенных для научно-инновационной деятельности реального промышленного предприятия, и возможностей ее осуществления.

Предложенная модель дает возможность оценить инновационный потенциал промышленного предприятия как совокупность оценок сложившихся условий его формирования (факторов внутренней среды) и условий реализации (факторов внешней среды).

Состояние факторов внутренней среды предлагается определять с помощью показателей, оценивающих каждое из четырех «и». Учитывая, что оценочные показатели, скорее всего, будут иметь различные единицы измерения, их целесообразно измерять по балльной системе, с помощью экспертных методов. По сути, интегральная оценка состояния этих показателей, с нашей точки зрения, может быть использована для характеристики степени инновационной активности предприятия.

Оценку факторов внешней среды как условия реализации инновационного потенциала промышленного предприятия предлагается определять по следующей схеме. Во-первых, следует составить список возможностей внешней среды, которыми необходимо воспользоваться предприятию. Во-вторых, с помощью экспертов оценить вероятность реализации этих возможностей. И, наконец, в-третьих, перевести последнюю оценку в балльную систему.

Для проведения балльных оценок предлагается ввести шкалу, в соответствие с которой оценки проводятся в пределах от -5 до +5 баллов. Понятно, что показатели, позитивно влияющие на формирование инновационного потенциала предприятия, оцениваются в области положительных значений, а показатели, негативного влияния – в области отрицательных оценок.

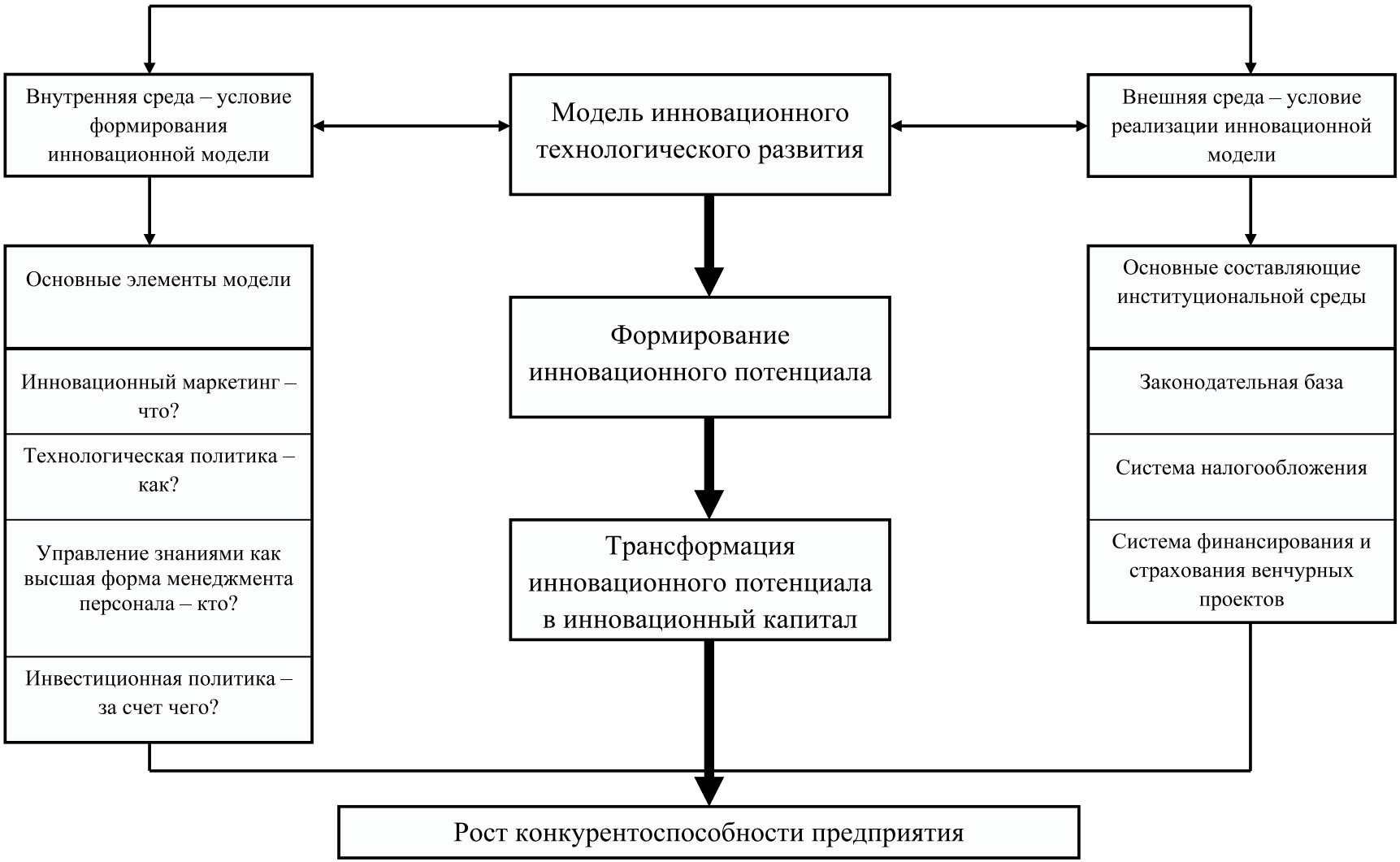


Рис.1. Модель формирования и реализации инновационного развития промышленного предприятия

Рассмотрим метод оценки инновационного потенциала промышленного предприятия на примере условного предприятия. Пусть результаты состояния его внутренней среды, с точки зрения условий формирования инновационного потенциала, определены по показателям, представленным в табл. 1.

Таблица 1

Оценка состояния факторов внутренней среды условного промышленного предприятия

Область оценки	Показатели факторов внутренней среды	Оценка состояния
интерес	1. Система материального стимулирования инновационных предложений	1
	2. Система материального стимулирования инновационных разработок	4
	3. Система морального стимулирования инновационных разработок	5
	4. Система обучения	3
источники	1. Финансовое состояние предприятия	4
	2. Фонд материального стимулирования инновационных решений	2
	3. Распределение прибыли	2
	4. Инвестиционная привлекательность предприятия	3
инструменты	1. Стратегия развития предприятия	5
	2. Единая инновационная политика	3
	3. Механизм управления инновационной деятельности, включающий: планирование, контроль, координацию, регламенты	-1
	4. Риск-менеджмент	-2
	5. Патенты, изобретения, опыт продвижения на рынок инновационных продуктов	-3
информация	1. Система управленческого учета	4
	2. Маркетинговая информационная система, включающая базу данных и банк методов и моделей	2
	3. Информационные технологии	-5

Таким образом, состояние внутренней среды условного предприятия оценивается в 24 из 40, максимально возможных, балла.

Пусть список факторов внешней среды, влияющих на реализацию инновационного потенциала условного предприятия, состоит из приведенных в табл. 2.

Результаты оценки вероятности реализации этих факторов, переведенные в балльную оценку, приведены в этой же таблице.

Таблица 2

Оценка состояния факторов внешней среды условного промышленного предприятия

Показатели факторов внешней среды	Оценка вероятности реализации
1. Получение патента	3
2. Защита интеллектуальной собственности	-5
3. Получение льготного кредита	-3
4. Получение венчурного кредита	-1
4. Получение льгот в налогообложении	-2
5. Страхование рисков инноваций	-4
6. Изменение в налоговом законодательстве	2
7. Изменение в таможенном законодательстве	1
8. Изменение в системе страхования	3

Графическая интерпретация полученных результатов представлена на рис.2.

На диаграмме в координатах «состояние внутренней среды предприятия» – «вероятность реализации факторов внешней среды» выделены восемь областей возможных состояний инновационного потенциала условного предприятия. Оси отделяют положительное/отрицательное влияние на исследуемое предприятие, диагонали отделяют показатели, реализующиеся с высокой вероятностью от показателей с низкой вероятностью реализации. Дуги окружностей отделяют важные показатели от относительно неважных.

Понятно, что, чем дальше значение того или иного показателя находится от начала координат, тем это значение лучше. Поэтому штриховка на диаграмме обозначает область наиболее значимых показателей внутренней среды (как позитивно, так и негативно влияющих на создание условий для формирования инновационного потенциала) и показателей внешней среды с наибольшей вероятностью реализации (как позитивной, так и негативной).

Интегральный показатель влияния внешней среды на инновационный потенциал предприятия оценивался по формуле:

$$Infl_{\text{int}\,g} = \sum I^2 + O^2 , \qquad (1)$$

где $\text{Infl}_{\text{integ}}$ – интегральный показатель влияния на организацию (от англ Influence);

I – оценка показателя внутренней среды;

O – оценка вероятности реализации показателя внешней среды.

В соответствие с характером выделенных областей, им могут быть присвоены следующие дескрипторы (табл. 3).

Таблица 3

Области состояния условий формирования и реализации инновационного потенциала предприятия

Характеристика внутренней среды	Характеристика внешней среды	Соотношение значимости и вероятности	Название области
Позитивные показатели внутренней среды	Позитивные показатели внешней среды	Важные, но маловероятные	Ускоренное развитие
		Неважные, но высоковероятные	Упущенные возможности
	Негативные показатели внешней среды	Важные, но маловероятные	Сложная ситуация
		Неважные, но высоковероятные	Необходимость маневрирования
Негативные показатели внутренней среды	Позитивные показатели внешней среды	Важные, но маловероятные	Отсутствие перспектив
		Неважные, но высоковероятные	Перспектива вытеснения
	Негативные показатели внешней среды	Важные, но маловероятные	Отставание
		Неважные, но высоковероятные	Существенное отставание

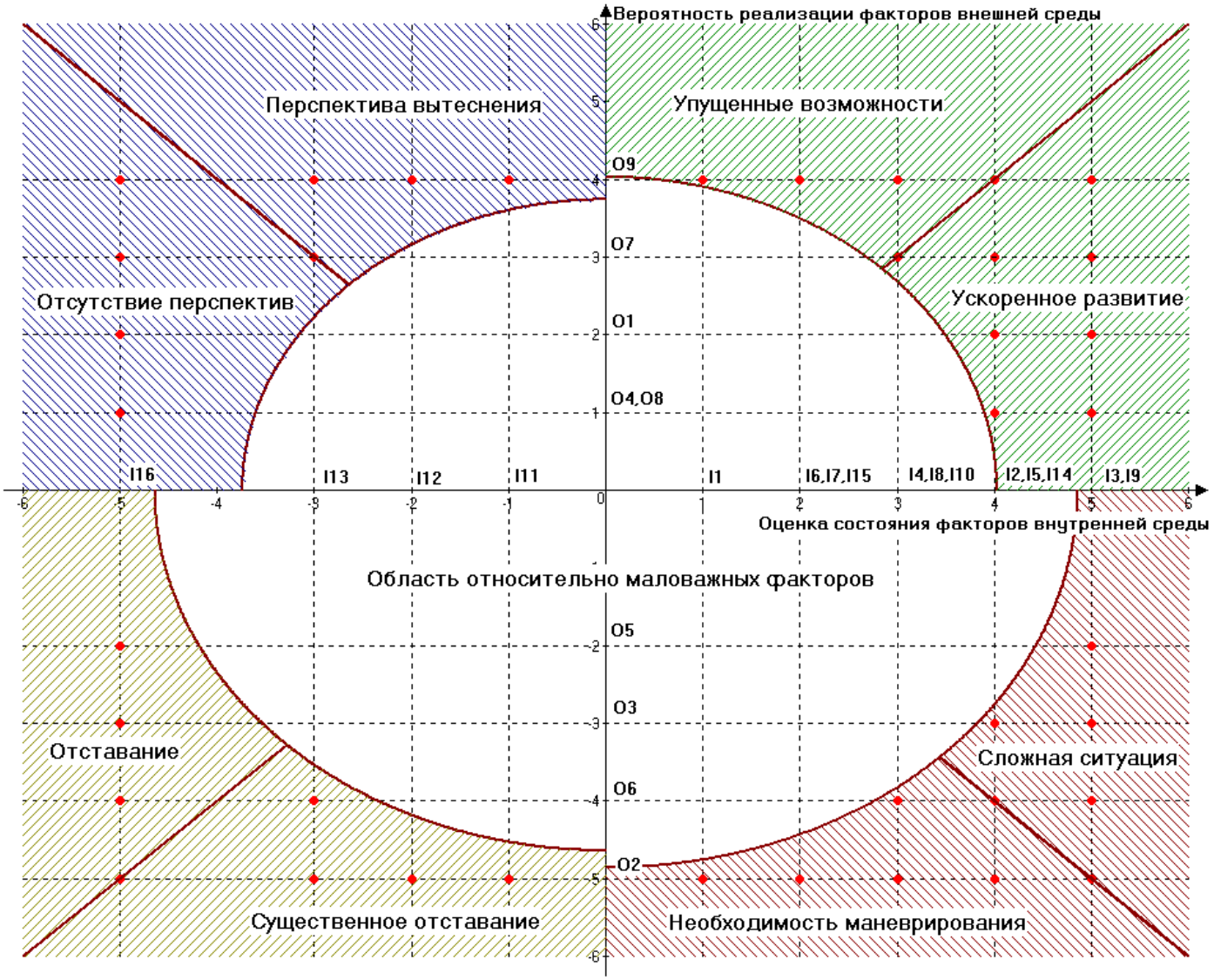


Рис.2. Диаграмма показателей внутренней и внешней среды предприятия

Инновационный потенциал предприятия предлагается оценивать как отношение фактических оценок состояния его внутренней и внешней среды к максимально возможной.

Наиболее оптимальное состояние с точки зрения формирования и реализации инновационного потенциала промышленного предприятия должно быть максимально приближено к диагонали, разделяющей области

«Ускоренное развитие» и «Упущенные возможности». Именно это состояние позволит предприятию трансформировать свой инновационный потенциал в инновационный капитал и, в конечном счете, существенно поднять конкурентоспособность.

Таким образом, на основании результатов проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Условия для формирования инновационного потенциала промышленного предприятия создаются в его внутренней среде, в то время как внешняя среда обеспечивает условия реализации сформированного потенциала.

2. Внутреннюю среду промышленного предприятия целесообразно представить набором из ключевых систем управления предприятием, состояние которых, с точки зрения создания условий для формирования инновационного потенциала, предлагается оценивать по четырем «и»: интерес, источники, инструменты, информация.

3. Для оценки состояния внутренней среды логично использовать систему оценочных показателей в разрезе четырех «и», определяемых экспертно, с помощью балльной шкалы.

4. Для оценки внешней среды предлагается использовать определение вероятностей реализации ее возможностей для промышленного предприятия, оцениваемых экспертно, с помощью балльной шкалы.

5. Результаты оценок внутренней и внешней среды предлагается представить в виде диаграммы, на которой выделены восемь областей возможных состояний инновационного потенциала промышленного предприятия, что позволяет не только оценить сложившуюся ситуацию, но и наметить действия по ее улучшению.

6. Наиболее оптимальное соотношение внутренней и внешней среды позволит предприятию трансформировать свой инновационный потенциал в инновационный капитал и, в конечном счете, существенно поднять конкурентоспособность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Интернет-портал «Инноватика и конкурентные преимущества» www.innovatika.net.

2. Urban G.L., Hauser J.R. and Dholakia N. Essentials of New Product Management, Englewood Cliffs NJ, Prentice Hall, 1987.

3. Hauschildt, Innovations Management, 1993, pp. 29–31.

4. **Липсиц И. В.** Ценообразование (Управление ценообразованием в организации): учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2005. 448 с.

5. Drosten, «Konditionen», ASW, 12, 1997, p. 36.

6. Science and Engineering Indicators. NSF. 2008.

7. ru.wikipedia.org/wiki/Инновация.

8. Бизнес на помочах концептуального менеджмента / «Менеджер», № 12, 2004.

УДК 658.05

Валеахметов Н. И., Цацулин А. Н.

Создание регионального кластера как способ экономического развития территории

Принято считать (и не безосновательно), что необходимость государственного регулирования региональных социально-экономических процессов во многом обусловлена несовершенством рыночного механизма на местах в его российском варианте. А также неспособностью государства решать современные проблемы совершенствования и развития экономических и общественных отношений агентов рынка и субъектов управления как на общегосударственном, так и на региональном уровнях.

Инвестиционные процессы, протекающие на региональном уровне, имеют своей основой инвестиционный потенциал экономической территории, накопление и расходование которого определяет в известной мере эффективность этих процессов в регионе в обозримой перспективе. Региональный инвестиционный потенциал складывается из отдельных составляющих, имеющих, как правило, *общерегиональный характер* (например, кадровая, материально-техническая, финансовая, информационная, организационно-управленческая, инновационная и т.п. составляющие). Естественно, что вычлененные и описанные составляющие являются по своей природе синтетическими характеристиками по отношению к аналогичным составляющим инвестиционного потенциала отдельных предприятий и организаций конкретной экономической территории.

Одной из важнейших характеристик региона являются его специфические особенности, вызванные как его природно-географическим положением, так и специализацией, отведённой ролью в общественном разделении труда, отраслевой структурой его экономики. В процессе формирования инвестиционного потенциала региона происходит *поуровневая* трансформация потенциала отдельных предприятий и организаций региона, последовательно организовывающихся (по требованиям рынка и/или волеизъявлению властей) в *кластеры* по различным родовым признакам.

Универсальной дефиницией кластера (*cluster*) может считаться такое: «Элементы со схожими характеристиками или параметрами, собранными в одну группу» [12.39]. Одним из признаков такой *кластеризации* является отраслевая принадлежность предприятия либо принадлежность к определённому виду экономической деятельности, по которым возможно объединение всех однородных в данном смысле предприятий, территориально принадлежащих к данному региону. Другим *кластеризирующим* признаком может быть территориальная близость (общность), т.е. районирование внутри региона. Подобное объединение актуально для так называемого *мезоуровня* экономики, куда могут быть отнесены федеральные округа и субъекты Российской Федерации.

Проблемы, решаемые в каждом регионе, в значительной степени должны соответствовать федеральным задачам. Но при этом необходим полноценный учёт местных особенностей, предусматривающий, в частности для Северо-Западного региона (СЗР) РФ, расширение базы экономического роста путём стимулирования малого и среднего бизнеса и участие значительной части населения в предпринимательской деятельности как самостоятельных факторов устойчивого развития региона.

Одним из институциональных показателей развития региона является его *инновационность*. В структуре перечисленных выше составляющих важно выделить именно инновационную составляющую, которая не вполне характерна для иных типов потенциалов, но довольно существенна для потенциала инвестиционного. Наиболее важные инвестиции для региона, как правило, имеют инновационную направленность, поскольку, обладая более высоким уровнем риска, они также обеспечивают и значительно бóльшую доходность. Кроме того, инвестиции в инноватику способны приводить к качественным изменениям не только в сфере непосредственного приложения, но и в региональной экономике в целом, скажем, в режиме *мультипликатора*.

Поэтому в качестве инновационной составляющей инвестиционного потенциала региона можно рассматривать совокупность идей и технологий, безусловно, инновационного характера, которые требуют известных инвестиций для успешной реализации. Чем больше величина кумулятивной

инновационной составляющей, тем в целом выше инвестиционный потенциал региона. Что касается термина *инновация*, то его синонимом является русифицированный термин *нововведение*.

Инновация (нововведение) в широком смысле обозначает обновление какого-либо объекта, иначе – проведение в нём какого-либо заметного изменения. Любые реально проведённые и оправданные изменения всегда приводят к одному результату – эксплутационные свойства и паспортные характеристики объекта инновации изменяются в заведомо лучшую сторону. Иными словами, нововведение переводит объект из одного качественного состояния в другое, более совершенное и соответствующее рыночным требованиям.

Следовательно, под нововведением следует понимать качественные изменения, вносимые в действующий техносоциальный объект управления. А под «управлением нововведениями» понимается планируемый, контролируемый и регулируемый процесс внесения обоснованных изменений в целях перевода объекта в новое, но более совершенное состояние. Необходимость проведения таких изменений всегда обоснована возникающими потребностями, которые, как правило, носят рыночную окраску.

Итак, нововведение как процесс изменения характеризуется своей необратимостью, направленностью и закономерностью. Только одновременное наличие этих трёх черт в осуществляемых изменениях связывает их с процессом развития, т.е. классифицирует их как реализацию «функции развития» применительно к конкретному объекту управления. Последнее позволяет заключить, что управление нововведениями – это процесс *управления развитием* предприятия.

Инновация, по существу, представляет собой комплекс действий и его практический результат по использованию достижений научно-исследовательской и научно-технической деятельности в конкретной области науки, техники, технологии, организации производства в целях дальнейшего улучшения характеристик объекта управления. Таким образом, инновации отражают процессы получения, накопления и использования новых знаний и новой информации.

Информационная основа инноваций проявляется в возможности распространения, тиражирования, мультипликации, диффузии новшества на любой из стадий его реализации. Распространяться могут исходная идея новшества, изобретение как результат научно-исследовательских работ, результат проектирования (разработки) новшества, результат изготовления (внедрения) новшества. В сфере предпринимательской деятельности на основе использования новых знаний и новой информации реализуется главный нововведенческий (инновационный) цикл: *разработка → производство → потребление новшества*.

В условиях последовательного наращивания потенциала *инновационной экономики* (как выразился президент РФ Д. А. Медведев) страны и регионов существенный теоретико-методологический и практический интерес представляет стимулирование новых моделей организации совместной деятельности предприятий, ориентированных на инновации, особенно в приоритетных сферах экономики региона. Мировой опыт, а также обобщённая практика прогрессивных преобразований в регионах России, в качестве образцовых моделей хозяйствования активных субъектов инновационной деятельности в последние годы выдвигает *кластерные структуры* (отраслевые и межотраслевые, региональные и межрегиональные), представляющие собой новую форму развития корпоративного предпринимательства, более конкурентоспособную по сравнению с традиционными его формами.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что кластерный метод, первоначально использованный в исследованиях проблем конкурентоспособности, на сегодняшний день широко применяется и при решении более масштабных задач, в частности, при разработке программ регионального развития. Метод является основой эффективного разных форм взаимодействия крупного и малого бизнеса, а также ускоренного развития новых технологий инвестиционного и инновационного профиля.

Кластер, как его определяет Д. А. Ялов, – это «…сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, НИИ, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости» [1.27]. Следовательно, под региональным производственным кластером можно понимать различные группы потенциально конкурентоспособных предприятий и учреждений в рамках отдельных отраслей, которые горизонтально и вертикально дополняют друг друга в режиме интеграции в организационном, управленческом и функциональном отношениях.

К настоящему времени в отечественной научной литературе сложились три определения кластера [3.39], каждое из которых характеризует разные грани его функционирования в отрасли или регионе:

1) это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т.д.);

2) это вертикальные производственные цепочки; довольно узко определённые секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют *ядро кластера* (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»). В эту же категорию попадают сети всех видов, формирующиеся вокруг головных предприятий (фирм, компаний, организаций);

3) это отрасли (подотрасли) промышленности, определённые на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер»), или совокупности секторов на ещё более высоком уровне агрегации отраслей/подотраслей (например, «агропромышленный кластер»).

Кластерный подход, основанный на учёте положительных синергетических эффектов региональной агломерации, т.е. близости потребителя и производителя, на сетевых эффектах, диффузии знаний и умений за счёт миграции персонала и выделения отдельного бизнеса, получает сегодня широкое распространение в России. В условиях расширяющихся процессов глобализации и регионализации источником конкурентоспособности как страны в целом, так и её регионов всё в большей степени становится удачное использование местных особенностей.

Поэтому в качестве энергичного импульса, стимулирующего распространение кластеров в России, выступает *организационный фактор*, заложенный в региональном объединении производителей, в связи с тем, что на рынке конкурирует не отдельное предприятие, а региональный промышленный комплекс, что заметно сокращает транзакционные издержки благодаря совместной технологической политике и кооперации входящих в состав кластера предприятий.

Формирование соответствующего блока региональной экономической политики – раздела, связанного с регулированием и стимулированием появления на территории субъекта РФ нового или поддержкой деятельности уже существующего производственного кластера определяется набором эндогенных и экзогенных (для региона) факторов и условий-требований.

Одним из таких условий, которое вырастает в самостоятельную проблему, следует назвать недостаточное, а подчас ничтожное, финансирование научных расходов, которое осуществляют государство и корпорации. Исключение составляют корпорации, аффилированные с государственными структурами и связанные с добычей, переработкой и транспортировкой природного сырья и углеводородов. Но значение этих расходов для научно-технического потенциала страны или даже отдельного удачливого региона (субъекта федерации) несопоставимо с итогами деятельности лидеров мирового *High-Tec*, например, в области электронной промышленности: *General Electric*, *Philips*, *IBM*, *SONY*, *Microsoft* и *Google*, *Siemens*, *INTEL*, *Samsung* [11].

В России пока ещё нет жизнеспособного ядра крупных компаний, как, например, в Южной Корее, – обладающих способностью осваивать и создавать новейшие, высокие технологии, укреплять стратегические партнёрские связи со знающими, квалифицированными поставщиками и клиентами внутри страны и за её пределами. Это обстоятельство значительно ухудшает российский *инновационный климат*.

В целом, как отмечает отечественная статистика [6], более интенсивная инновационная деятельность характерна для крупных промышленных предприятий с численностью занятых свыше 3 тыс. чел. Именно среди таких предприятий приблизительно 70 % хозяйствующих субъектов осуществляют нововведения. Предприятия этой группы (по численности персонала) обладают более высоким научно-техническим потенциалом, как правило, имеют собственную исследовательскую базу и высококвалифицированный персонал.

В основе формирования региональной инновационной политики лежит так называемая *теория создания благоприятных условий среды для нововведений*. Центральным моментом теории является концепция динамичной эффективности региональной производственной структуры, а основным инструментом – синергизм, передача инноваций и технологий в режиме диффузии и трансферта.

Разработка и реализация инновационной политики не является самоцелью. Она направлена на повышение вклада научно-инновационной сферы в научно-технический потенциал страны, в экономику региона, улучшение социально-экономических показателей региона за счёт эффективного использования его инновационного потенциала. Инновационный потенциал, например, в Санкт-Петербурге и в Ленинградской области, несмотря на досадные потери последних двух десятилетий, по-прежнему остаётся достаточно высоким для осуществления инновационных прорывов, ска-

жем, в области микроэлектроники в связи с двойственностью отраслевых технологий (военных и гражданских) и определённой замкнутостью до 30 % объёмов производства на оборонно-промышленный комплекс (ОПК) страны.

Региональная инновационная политика государства формулируется в нормативно закреплённых стратегиях и/или программах развития разного уровня (федеральных, региональных, межрегиональных, ОПК). Тем самым стратегия развития является главным инструментом региональной политики, так как формирует её содержание. Практическая деятельность органов государственной власти по реализации избранной и утверждённой стратегии, собственно и есть *региональная политика*.

Региональные приоритеты развития на федеральном уровне определены также концепциями Стратегии социально-экономического развития регионов РФ. К числу основных относятся формирование из регионов – т.н. «локомотивов роста» – нового опорного каркаса страны, создание условий для модернизации промышленности, поддержка и развитие конкурентоспособных экономических (территориальных и производственных) кластеров, развитие сложной техники и высоких технологий, а также улучшение качества государственного управления в регионах.

В Северо-Западном федеральном округе приняты «Основные направления стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа Российской Федерации на период до 2015 г.». В отличие от других региональных стратегий в ней представлена организационная схема действий, которая подробно описывает этапы от непосредственно разработки проекта стратегии до общественного обсуждения и обеспечения её реализации.

В связи с этим возникают новые требования к системам управления региональным развитием. Региональные стратегии развития для реализации единой государственной политики должны, безусловно, учитывать требования федеральной политики, но с учётом региональной специфики и интересов. Стратегии регионального развития, разрабатываемые как на уровне регионов, так и на уровне федерального округа, должны стать стратегиями позиционирования на открытых рынках и на федеральном уровне, а не набором отдельных внутри региональных мероприятий.

При этом будут использоваться и новые подходы к оценке совокупного экономического веса региона не только через систему валовых и стоимостных показателей деятельности его предприятий, но и через регистрацию существующих и складывающихся на его территории кластеров и инновационно-инвестиционных проектов, возникших на основе *государственно-частного партнёрства* (ГЧП).

Современная система экономического партнёрства государства и частного бизнеса охватывает многие сегменты государственной собственности и является неотъемлемым элементом смешанной экономики. ГЧП играет важную роль в период преобразований в экономике и в ходе реформирования системы управления государственной собственностью.

Перспективное сотрудничество бизнеса и государства в области микроэлектроники имеет сегодня шанс стать первым успешным примером реализации *ГЧП*-модели, о целесообразности которого президент России говорил ещё в ноябре 2004 г. на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей. После таких заявлений бизнес всех типоразмеров вполне обоснованно ожидает, что в первую очередь государство увеличит инвестиции в НИиОКР, а также обеспечит надёжным и эффективным рыночным игрокам преференции в получении государственных заказов. И проявившийся финансовый кризис в этом случае окажется лишь катализатором процесса поддержки.

Но производителям остро необходимы бюджетные вливания в виде целевых инвестиций, направленных на реконструкцию, производственно-техническое обновление, совершенствование научно-исследовательской базы и в создание площадок опытного производства отрасли. Такая финансовая поддержка считается нормальной практикой во всех развитых странах, стремящихся создать и укрепить свою микроэлектронику. В подобной ситуации *ГЧП*-модель могла бы считаться оптимальной формой взаимоотношений рыночных агентов, одним из которых является непосредственно государство как заказчик.

Финансовые аналитики, исследующие рассматриваемую отрасль (из агентства ИК «Финам»), давно высказывают предположение, что государство может создать единый микроэлектронный холдинг, объединив в нём активы, принадлежащие нескольким компаниям [7]. При этом, как прогнозируют корпоративные аналитики, государство может оставить себе контрольный пакет в этой новой компании, а остальные акции разделить между другими участниками отрасли. Не исключаются также варианты, при которых государство будет строить *ГЧП*-модель отношений только с одним

игроком рынка (наиболее лояльным), тогда как другие окажутся в весьма сложной конкурентной ситуации.

Однако отношение практиков и научного сообщества к *ГЧП*-модели вовсе не так однозначно и единодушно, как может показаться. Здесь имеются авторитетные оппоненты. Так, специалисты Российского Центра анализа стратегий и технологий (директор Р. Пухов) полагают, что развитие событий по описанному варианту прогноза, безусловно, нанесёт урон отечественному рынку микроэлектроники, и, в итоге, проиграют все его участники. Более того, считают оппоненты, сама концепция ГЧП в России пока работать не будет по причине хорошо известных особенностей функционирования государственной системы в её управляющих звеньях, что иронично окрестили «важной традицией».

Имеются и другие мнения в отношении собственно развития отрасли. Так, известный специалист И. Покровский (директор Издательского Дома «Электроника», выпускающего авторитетные отраслевые издания) считает, что действия государства в этом направлении не совсем последовательны и предсказуемы. Его мнение сводится к тому, что государство желает видеть производство электроники только в лице госпредприятий или контролируемых государством акционерных обществ. Но это, к сожалению, незначительная по объёму производства и далеко не самая прогрессивная часть отрасли.

Кроме того, целесообразно было бы параллельно развивать отечественное производство электронной аппаратуры, например, цифровые приставки к телевизионной технике в связи с переходом ТВ на цифровое вещание. Для этого нужно отменить таможенные пошлины на ввоз электронных компонентов, снять бюрократические барьеры, решить проблему с размером и возвратом НДС. Устранение отмеченных препятствий должно привести к стремительному росту производства электроники в России, а значит, и к росту внутреннего рынка электронных компонентов. За пять лет, по мнению Покровского, указанный рынок может вырасти в 7–8 раз.

На этот счёт имеются и более точные прогнозные оценки, указывающие на то, что общий объём рынка микроэлектроники в России к 2011 г. превысит 60 млрд. руб [8]. Минпромэнерго РФ опубликовало результаты анализа состояния и перспектив электронной промышленности, в частности, анализ тенденций потребительского спроса на продукцию электронной компонентной базы (ЭКБ). Наряду с военной электроникой, наиболее ёмкими сегментами рынка ЭКБ будут средства радиочастотной идентификации, навигационно-связное оборудование, средства цифрового телевидения и связи, бортовая автоэлектроника и изделия иного функционального назначения.

В настоящее время уровень электронной составляющей в машинах, технологическом оборудовании составляет от 8 до 10% от производственной себестоимости готового изделия. По прогнозу до 2010 г. доля электронных устройств (как интеллектуальная начинка) в себестоимости машин, приборов и оборудования должна вырасти с 8-10% до 15–18 %, соответственно, т.е. в 1,5–2,0 раза, что уже символично.

Пока же в России наблюдается недопустимо низкое удельное потребление электронных изделий (на душу населения) по отношению к экономически развитым странам. На внутреннем рынке продаётся электронной продукции в ассортименте разного назначения меньше, чем в отдельно взятых странах – Польше, Венгрии и даже Мексике. По уровню этого показателя Россия занимает 30-е место в мире из 52 учтённых стран со *значимыми объёмами* потребления анализируемых товаров. Вместе с тем, ежегодные темпы прироста потребления продукции электроники в России (21–23 %) выше среднемировых темпов прироста (10–12 %).

Общий объём российского рынка ЭКБ на 2011 г. оценивается в 105 млрд. руб., а конкретно рынка микроэлектроники – в 60 млрд. руб. Прогнозируемая структура закупок микроэлектроники в России в 2011 г. предполагается следующей: 18,0 млрд. руб. – промышленная, бытовая электроника и средства связи; 1,8 млрд. руб. – электронные документы; 3,6 млрд. руб. – ГЛОНАСС; 9,0 млрд. руб. – автоэлектроника; 15,0 млрд. руб. – военная электроника; 3,6 млрд. руб. – интеллектуальные карты; 9,0 млрд. руб. – средства обеспечения цифрового телевидения.

В “Стратегии развития электронной промышленности на период до 2025 года”, как представляется, сознательно сделан акцент на те секторы рынка, где государство способно влиять на соотношение спроса и предложения, и есть реальная возможность сформировать солидный государственный заказ, который обеспечит гарантированную и долгосрочную загрузку электронных производств [5]. Одним из таких секторов может быть глобальная навигационная система ГЛОНАСС.

Несмотря на отмеченное двукратное опережение по темпам прироста российского рынка элек-

троники по сравнению с мировым, отечественный рынок отличает крайне низкая его насыщенность. Так, потребление микроэлектронной продукции на душу населения в денежном эквиваленте составляло по итогам 2008 г. $14, тогда как в «старых» странах ЕС этот показатель достигает порядка $500. Для сравнения, в 2006 г. этот показатель для России равнялся всего лишь $6. В США и Канаде электронной техники в расчете на душу населения ежегодно производится на $1260, в Японии — на $1100, в «новых» странах ЕС – на $100.

И главная задача, стоящая перед отечественной отраслью – не уступить окончательно этот чрезвычайно ёмкий и перспективный отечественный рынок иностранным производителям, что весьма непросто: ведь позиции российской микроэлектроники в ряде сегментов утрачены на 80–90 %, а в среднем по рынку – на 65 % в течение последних 15–17 лет. Так, реализация отечественной микроэлектронной продукции на внутреннем рынке в 2007 г. оценивалась в 18,9 млрд. руб., что и составляло около 10 % от общего объёма продаж товаров данного профиля. Но положение в отрасли безнадёжным, как представляется авторам расчёта [7], всё-таки назвать нельзя.

В начале 2008 г. компанией ОАО "Ситроникс» был запущен проект по внедрению нового производства микросхем с топологическим размером около 0,18 микрон (правда, на основе закупленного в Германии завода *AMD*). В последние годы российская микроэлектроника выпускала продукцию на базе технологий 0,8 микрон, и сейчас отраслью фактически совершён технологический прорыв, продвинувшись вперед на 4 поколения, сократив в своём хроническом отставании в технологической гонке с западными конкурентами разрыв примерно в 8–10 лет.

Но такие прорывы стали возможными лишь после того, как внимание на микроэлектронику обратило государство; ведь, на фоне научно-технического аутсайдерства, в среднем по отрасли на 65 %, самое время вспомнить об информационной и военной безопасности великой в прошлом державы. На создание компонентной базы до 2015 г. только из федерального бюджета планируется потратить 110 млрд. рублей в рамках названной выше ФЦП "Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники", запущенной для претворения в жизнь с середины 2008 г.

Например, в проект запуска новых производств на заводе "Микрон" государство вложило 10 % инвестиций от потребных объёмов; последующие же проекты предусматривают куда более ощутимое участие государства в модернизации предприятия с соотношением – 47 % на 53 %. Такая заинтересованная позиция государства, безусловно, оправдана. Правительства большинства стран поддерживают родную электронную индустрию; это наблюдается в Европе, Японии, США, Южной Корее, где частные компании прямо или косвенно, но получают заметную поддержку государства. Также солидную поддержку от таких акционеров, как французское и итальянское правительства, имеют многие частные электронные компании этих стран.

Кроме того, из-за дефицита финансовых ресурсов, особенно в период текущего «кризиса ликвидности», по некоторым научно-техническим и технологическим направлениям родственные компании объединяются в альянсы. Так, "Ситроникс" сегодня прорабатывает с компанией *ST Microelectronics* вопрос о вступлении в международный альянс *Crolles-2*, членом которого также является *IBM*. В последнем случае целью совместных усилий будет разработка новых *RFID*-технологий (радиочастотной идентификации).

По некоторым категориям микроэлектронной продукции российские производители уже вытеснили иностранцев со своего рынка. Например, весь процесс производства тех же *SIM*-карт сегодня налажен в России. В 2007 г. было произведено 33 млн., а в 2008 г. – 41 млн. *SIM*-карт, тогда как раньше их закупали на внешнем рынке (в Южной Корее, Германии, Франции, ЮАР и др.). Смарт-картами являются и билеты для различных видов транспорта. Огромный рынок представляют собой водительские удостоверения, внутренние и заграничные биопаспорта, медицинские и миграционные карты. Чипы могут встраиваться даже в ошейники домашних питомцев, закрепляться на теле заключённых и т. д.

Причем, государство выступает не столько в роли соинвестора в микроэлектронные производства, сколько гарантом потребления их продукции. Теоретически частный капитал мог бы сам найти необходимые финансовые ресурсы, но государство весьма заинтересовано в эффективном контроле конечного использования обозначенной продукции. И таким образом, речь идёт о формировании крупного госзаказа для бизнеса: электронные паспорта, навигаторы ГЛОНАСС, чип-карты, цифровое телевидение и мн. др. В соответствии с федеральной целевой программой (ФЦП), помимо "Микрона" и "Ангстрема", не останутся без заказов и ФГУПы по производству СВЧ-техники, которые к концу 2010 г. должны быть приватизиро-

ваны. В настоящее время активы всех "СВЧ-предприятий" отрасли – государственные.

Другой проблемой по-прежнему остаётся постоянная "утечка мозгов" из России, хотя эксперты говорят о сохранении серьёзного кадрового потенциала в отрасли, даже в тех коллективах российских предприятий, где инженерный состав прошёл специальное обучение за рубежом во Франции, Германии, Японии, Южной Корее и в других странах с традиционно высокой культурой электронного производства.

Однако в рамках ФЦП до 2025 г. отрасль уже сегодня нуждается в тысячах новых специалистов, к подготовке которых учебные заведения страны утратили интерес и для привлечения которых необходимы вложения и в социальные аспекты новых наукоёмких производств. Но в России уже имеется положительный опыт. Так, совместно с правительством Москвы частные предприниматели отрасли уже второй год развивают экономический кластер по микроэлектронике, цель которого – создание некой экосистемы микроэлектронных предприятий в г. Зеленоград Московской области, которые будут представлять собой единый пул.

В связи с этим может представить известный интерес идея авторов данной статьи по созданию в СЗР (Санкт-Петербург и Ленинградская область) производственного кластера микроэлектроники на базе известных предприятий – НПО «Авангард», ОАО «Феррит-Домен», НПО «Вектор», НПО «Позитрон» и ещё 8 крупнейших специализированных производителей СЗР РФ. Этот производственный кластер в режиме ГЧП может стать не только реальным конкурентом «кремниевой долине» Зеленограда, но и превратиться до 2012 г. в «прорывную» организационную структуру, действующую на просторах Восточной Европы (с рабочим названием кластера – «северная долина»).

В этом плане представляется знаменательным подписание в мае 2009 г. соглашение о сотрудничестве между правительством Санкт-Петербурга и региональной общественной организацией «Совет ректоров вузов Санкт-Петербурга». Основными направлениями сотрудничества должны стать содействие сохранению и наращиванию научно-исследовательского, инновационного и образовательного потенциала Петербурга, формирование кадрового потенциала, обеспечивающего социальное и экономическое развитие города, развитие системы социального партнёрства вузов города с органами государственной власти северной столицы. Важными задачами соглашения, как их видит губернатор, является рост конкурентоспособности экономики региона и преодоление нынешних кризисных явлений [10].

Обычная схема решения многих организационно-технических проблем на местах предусматривает активное привлечение региональных бюджетов. Сюда же включаются механизмы решения многих болезненных вопросов социальной сферы – обеспечение жильём сотрудников, нормальная занятость, переподготовка военнослужащих соответствующих профессий, уволенных в запас и т.д. Общий же объём инвестиций в отрасль (после соответствующего секвестирования бюджетных расходов) предусмотрен в размере чуть больше $100 млн. Этих средств, полагают эксперты, будет достаточно для *реанимации отрасли* в ближайшее время. Подобные суждения опираются на серьёзную аналитику и практическую реализацию всех последних мер, принимаемых правительством, которое выходит на рынок электроники как глобальный игрок, да и не только на внутренний рынок России.

Однако наряду с бюджетной подпиткой отрасли в стране необходимо создать новые инвестиционные условия для того, чтобы сделать данную отрасль *инвестиционно привлекательной* и в полной мере реализовать потенциальные возможности отечественной электронной промышленности, в том числе в СЗР РФ (в частности, предлагаемый производственный кластер в Санкт-Петербурге, ЛО и Калининграде). А причина тому достаточно веская – ведь, анализируемая отрасль является **системообразующей**. От состояния этой отрасли, от той продуктовой линейки, которую она в состоянии производить, напрямую зависят и другие секторы отечественной экономики: авиация, судостроение, атомная и космическая промышленность (по комплексу среднего и специального машиностроения, ОПК), гражданская бытовая продукция и т.д., а также наземный транспорт и мн. др.

Среди мер стимулирующего характера, по мнению отраслевых аналитиков и авторов настоящей статьи, также должно быть произведено «обнуление» ввозных пошлин на материалы и комплектующие для производства электроники, на оборудование для производства электронной компонентной базы (ЭКБ). Своевременными мерами подъёма отечественной микроэлектроники могли бы стать налоговые льготы на ввоз оборудования и, наоборот, повышение таможенных пошлин (в режиме разумного патернализма и протекционизма) на некоторые компоненты. Сейчас пошлины на элементы ЭКБ в России составляют около 5 %, что

делает ценовую конкуренцию с производителями из Юго-Восточной Азии очень непростой.

Немаловажной здесь является и помощь государства в дипломатических переговорах по снятию дискриминационных ограничений не передачу России современных технологий, включая пресловутую, но долгоиграющую «поправку Джексона-Вэника» (вопрос будет поднят в предстоящих переговорах с новым президентом США). И, наконец, как представляется, государство должно взять на себя организацию надлежащей и полноценной вузовской подготовки на родине и последующие стажировки за рубежом молодых специалистов в области микроэлектроники, продумав тщательно законодательно-стимулирующий механизм их возвращения в Россию.

Изложенное в статье позволяет сделать, по крайней мере, три существенных вывода:

1. Инвестиционный и инновационный потенциал страны складывается из соответствующих потенциалов хозяйствующих субъектов, экономических территорий, субъектов федераций и регионов. Но только общность территории, природно-климатических особенностей, отведённое место и сложившаяся роль в общественном разделении труда позволяют быстро и с минимальными затратами решать крупные народно-хозяйственные проблемы, стоящие перед страной. Поэтому особое значение приобретают вопросы социально-экономического и инновационного развития на уровне отдельно взятого региона.

2. Способом динамичного развития экономики региона, совершенствования его отраслевой структуры и повышения его конкурентоспособности является рыночно оправданная кластеризация производств, что может обеспечить решение региональных проблем, которые в значительной степени отражают проблемы федерального уровня и которые составляют самостоятельные федеральные задачи стратегического развития.

3. Отечественная микроэлектронная отрасль испытывает в настоящее время серьёзные трудности, расцениваемые многими аналитиками как её крушение и полный развал, что самым негативным образом влияет на экономическую независимость и национальную безопасность России. Выходом из сложившего положения, как представляется авторам статьи, может быть создание кластеров предприятий микроэлектроники как самой инновационно- и наукоёмкой отрасли промышленности. В частности, образование регионального микроэлектронного кластера с условным названием «Северная долина» в СЗР РФ на базе уже имеющихся предприятий отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ялов Д. А.** Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. – Фонд ЦСР «Северо-Запад». – Санкт-Петербург, 2006.

2. **Дышкант О. В.** Модернизационные императивы кластерной организации производства в базовых секторах региональной экономики: модели и механизмы. Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.

3. **Матыцын В. В.** Моделирование инвестиционных параметров в структуре инновационного потенциала регионального кластера // Региональная экономика: теория и практика, № 28 (85), октябрь 2008. СС. 39–45.

4. **Сергеев Л. И., Богданов А. Г.** Характеристика инвестиционного механизма развития на мезоуровне в контексте отношений государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности. // Региональная экономика: теория и практика, № 36 (93), декабрь 2008. С. 23–33.

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.10.1995 № 1016 «О комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации».

6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2007 г. Статистический сборник. М.: Росстат, 2008. 991 с.

7. www. Финмаркет, *Источник*: IFX-News.

8. www. cnews. ru.

9. **Сибирская Л.И. Авакумова Н.Н., Фирсов А.Е.** Развитие институциональной инфраструктуры инновационной деятельности в регионе // Региональная экономика: теория и практика, № 34 (91), декабрь, 2008.

10. Санкт-Петербургский вестник высшей школы, № 5 (48), май, 2009.

11. **Цацулин А. Н., Валеахметов Н. И.** Роль предпринимательских усилий в формировании отечественного рынка изделий электронной промышленности. Сборник материалов «Развитие предпринимательства в социально-культурной сфере и туризме на Северо-Западе России». Под ред. проф. Скворцова В.Н. СПб.: Изд-во ЛГУ им. А.С.Пушкина, 2007.

12. **Цацулин А. Н., Черенков В. И.** Англо-русско-немецкий словарь-справочник по международному бизнесу. Учебное пособие. СПб.: Изд-во Высшей административной школы, 2002. 244 с.

УДК 658.1:004

Гайфутдинов Л. Ф.

Процессы слияния и поглощения в российской промышленности

В современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов большое значение для успешного развития предприятия приобретает своевременная и эффективная адаптация к стремительно изменяющейся внешней среде, а также выявление факторов, способствующих укреплению конкурентных позиций на занимаемом рынке. Одним из способов реагирования на внешние изменения является реорганизация ведения хозяйственной деятельности, которая может принимать различные формы, начиная с реорганизации внутренних процессов и заканчивая реорганизацией самого предприятия как обособленного хозяйствующего субъекта, включающей, в свою очередь, весь спектр реорганизационных процедур от отделения и продажи отдельных активов до внешней экспансии за счет слияния и поглощения с другими хозяйствующими субъектами.

Одной из главных целей развития предприятия является увеличение занимаемой доли на рынке, что может быть достигнуто двумя путями:

- за счет «внутреннего» роста, то есть путем наращивания производственных мощностей и увеличения объема выпуска уже реализуемых товаров и услуг;
- за счет «внешнего» роста, основными формами которого являются слияние и поглощение.

В кризисной ситуации зачастую использование «внешнего» роста является более дешевым способом создания стратегического преимущества за счет присоединения и интегрирования новых элементов хозяйственной деятельности, что является более эффективным, чем их внутреннее развитие в рамках данной компании.

Вопросы слияния и поглощения рассматриваются многими авторами, которые при этом имеют весьма противоречивые точки зрения на целесообразность и эффективность подобной реструктуризации предприятий. Одни рассматривают слияния и поглощения как важный источник повышения результативности деятельности хозяйствующих субъектов; другие считают их только отражением властных инстинктов управленцев, чье стремление снижает, а не повышает эффективность деятельности компании.

Существует немало подходов к определению рассматриваемых процессов. В большинстве случаев зарубежными экономистами «поглощение» характеризуется как объединение двух предприятий в одно, при этом приобретающая компания сохраняется, а приобретаемая как юридическое лицо прекращает свое существование, поскольку данный процесс может обозначать покупку контрольного пакета акций без ликвидации приобретаемого предприятия как юридического лица. С экономической точки зрения разница между подобными толкованиями несущественна, однако в правовом аспекте различия в указанных видах поглощения гораздо очевидней. Ввиду этого, оба вида поглощения нашли законодательное закрепление в российском праве. Первый случай, при котором приобретаемая фирма прекращает свое существование в качестве независимого юридического лица, определен как *присоединение*, под которым понимается прекращение существования одного или нескольких хозяйствующих субъектов с передачей всех их прав и обязанностей другому хозяйствующему субъекту. Второй случай, при котором сделка ограничивается покупкой контрольного пакета, определен именно как *поглощение*, под которым понимается приобретение одной компанией контрольного пакета другой компании [1].

Аналогичная ситуация складывается и в отношении трактовки понятия «слияние». В зарубежных источниках и экономико-правовой практике слияние может пониматься как:

- любое объединение двух или более хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется новая единая экономическая единица;
- объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование.

В соответствии с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь воз-

никшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Следовательно, необходимым условием и следствием оформления сделки по слиянию компаний является появление нового юридического лица. При этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних компаний, утрачивающих после завершения процесса слияния свое самостоятельное существование. Новое предприятие берет под свой контроль и управление все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей, после чего последние распускаются. Второй случай российский законодатель определил как «присоединение», подразумевая, что происходит прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются, без изменения юридического статуса последнего [2].

Таким образом, поскольку слияние и поглощение подразумевают под собой объединение юридических лиц, в зарубежной экономической литературе оба термина используются как синонимы для обозначения явлений, имеющих общую экономическую природу. В российской же практике данные понятия хоть и являются частным случаем реорганизации юридического лица, однако имеют принципиально разное значение [3].

В результате обобщения имеющихся подходов к пониманию рассматриваемых подходов можно дать следующие определения каждому из терминов: поглощение – это сделка по покупке бизнеса, при которой приобретающая компания либо полностью поглощает приобретаемую компанию и последняя прекращает свое существование, либо ограничивается покупкой контрольною пакета акций и приобретаемая компания становится дочерней организацией; слияние – это возникновение нового хозяйствующего субъекта путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких хозяйствующих субъектов с одновременным прекращением существования последних.

Основная цель реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений заключается в стремлении получить и усилить синергетический эффект. В данном случае под синергетическим эффектом понимается взаимодополняющее действие активов двух или нескольких компаний, совокупный результат которого намного превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний [4]. Синергетический эффект может возникнуть в результате:

- возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции (мотив монополии);
- комбинирования взаимодополняющих ресурсов;
- экономии, обусловленной масштабами деятельности;
- финансовой экономии за счет снижения трансакционных издержек;
- взаимодополняемости в области НИОКР.

Чаще всего на практике при осуществлении сделок по слиянию и поглощению компании стремятся снизить конкуренцию на рынке, на котором они функционируют (это происходит в рамках горизонтальных слияний). В условиях кризисного состояния экономики укрепить свои позиции сможет тот хозяйствующих субъект, который использует в качестве стратегии развития – инновационную, поэтому при планировании сделок о слиянии и поглощении необходимо обратить внимание на мотив взаимодополняемости в сфере НИОКР.

Мотив монополии позволяет устранить ценовую конкуренцию, которая является более жесткой по сравнению с количественной конкуренцией, так как подрезание цен может привести к тому, что каждый из конкурентов будет иметь минимальную прибыль или не иметь ее совсем. В данном случае может возникнуть ситуация, когда конкурент поглощается с целью дальнейшего закрытия.

Вертикальная интеграция с целью получения взаимодополняющих ресурсов характерна как для крупных так и для малых предприятий, поскольку достаточно часто у мелких компаний недостаточно финансовых, производственных и иных ресурсов для успешного функционирования, но они могут предоставить недостающие компоненты для производственного процесса в рамках крупных компаний. Однако не редки случаи, в том числе и в кабельной промышленности, когда происходит слияние крупных предприятий, производящих сырье и готовую продукцию, например медную катанку и кабельную продукцию.

Экономия, обусловленная масштабами, может быть положительной, единичной и отрицательной, это выражается кривой средних издержек, которая имеет форму параболы, вершиной вниз, и разумно предположить, что каждое предприятие стремится быть на том участке, где средние издержки уменьшаются по мере увеличения объема производства. Путем слияния и поглощения предпочитаемый участок может быть увеличен. Так как средние издержки состоят из постоянных и переменных, причем переменные неизменны на

каждую дополнительную единицу, то один из источников экономии заключается в распределении постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции.

Трансакционные издержки становятся важной категорией в функционировании любого предприятия, которые имеют большие затратные объемы. Но учитывая то, что они не всегда имеют явное финансовое выражение, многие управленцы не понимают, что трансакционные издержки также могут являться источником экономии. Например, объединенная компания может иметь единый отдел сбыта, единую маркетинговую и рекламную службы и т.д.

Самое важное преимущество с точки зрения стратегического развития предприятия может быть получено в результате объединения усилий в активизации инновационной деятельности. В результате слияния или поглощения вновь образованная компания может получить дополнительные научные, финансовые, производственные преимущества, которые позволяет ей осуществить дополнительные инновации в различных сферах деятельности.

Помимо перечисленных мотивов также часто называются следующие причины, влияющие на принятие решения о слиянии или поглощении, это [1]:

- повышение качества управления (когда управление предприятиями в рамках корпорации более эффективно за счет формирования инновационной системы управления);

- налоговые мотивы (когда результатом слияния или поглощения могут быть получение налоговых льгот или снижение имеющихся налогов);

- диверсификация производства (данный мотив связан с ориентаций на доступ к новым ресурсам или технологиям, а также нацелен на изменение структуры рынков или отраслей);

- разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения (проявляется в том случае, если рыночная стоимость оказывается меньше балансовой стоимости приобретаемого предприятия);

- разница между ликвидационной и текущей рыночной стоимостью (если целью слияния или поглощения является дальнейшая перепродажа предприятия по частям с получением продавцом значительного дохода);

- личные мотивы управленцев (бывают случаи, когда экономическая целесообразность совершаемой сделки отходит на второй план из-за амбиций менеджеров, стремящихся к увеличению властных полномочий).

Помимо перечисленных выше, также существуют и многочисленные специфические мотивы, обусловленные особенностями экономических систем, в которых функционируют компании.

В современной практике используют различные классификационные признаки разделения на группы процессов слияния и поглощения. Среди них можно выделить следующие[5]:

- характер интеграции компаний;
- национальную принадлежность объединяемых компаний;
- отношение компаний к слияниям;
- способ объединения потенциала;
- условия слияния;
- механизм слияния.

В зависимости от характера интеграции вновь образуемой компании принято выделять следующие виды:

- горизонтальные слияния (при которых объединяются предприятия, принадлежащие одной отрасли, которые производят однородный продукт с использованием аналогичных стадий производства);

- вертикальные слияния (при которых происходит объединение предприятий, функционирующих в различных отраслях, однако связанных одним технологическим процессом, таким образом, происходит объединение различных производственных стадий);

- родовые слияния (объединяются компании, производящие товары-комплименты);

- конгломератные слияния (это объединение различных компаний, принадлежащих различным отраслям, не имеющих явной зависимости).

Внутри данной группы слияния можно выделить следующие разновидности:

- слияние, в результате которого происходит расширение продуктовой линии;

- слияние с расширением рынка. Данные слияния иначе называют чистыми конгломератными слияниями.

По признаку национальной принадлежности объединяемых компаний выделяют два вида слияния предприятий:

- национальные слияния;

- транснациональные слияния.

Учитывая процессы глобализации, происходящие в экономике, достаточно часто встречаются слияния и поглощения не только предприятий разных стран, но и транснациональных компаний.

Отношение управленческого персонала предприятия к предстоящей сделке также позволяет выделить несколько типов слияний:

- дружественные слияния (персонал поддерживает сделку);

- враждебные слияния (руководящий состав предприятия осуществляет мероприятия, препятствующие объединению, выказывая тем самым, свое несогласие на слияние, в результате чего будет происходить поглощение данной компании).

В зависимости от способа объединения экономического или производственного потенциала выделяют такие типы слияния, как:

- корпоративные альянсы (объединение, нацеленное на получение синергетического эффекта в конкретном направлении деятельности по средствам создания совместных предприятий, в остальных областях компании осуществляют самостоятельное функционирование);

- корпорации (происходит объединение всех активов вовлекаемых компаний), в зависимости от разновидности потенциала, который объединяется в ходе слияния, можно выделить:

- производственные слияния, при которых осуществляется объединение производственных мощностей с целью получения синергетического эффекта за счет увеличения масштабов деятельности;

- чисто финансовые слияния, в результате которых не предполагаются получения производственной экономии, а преследуется цель централизации финансовой политики, направленной на укрепление конкурентных позиций на рынке ценных бумаг.

Также можно выделить следующие виды слияний компаний, используемых в зарубежной практике: слияние компаний, функционально связанных по линии производства или сбыта продукции; слияние, в результате которого возникает новое юридическое лицо; полное поглощение или частичное поглощение; прямое слияние; слияние компаний, сопровождающееся обменом акций между участниками и т.п. [6]

Рассмотрим основные тенденции, происходящие в сфере слияния и поглощения в российской экономике. По результатам исследований ReDealGroup [7] в 2008 г. по сравнению с 2007 г. произошло снижение количества сделок слияний и поглощений на 11% или в абсолютном выражении на 153 сделки и составило 1183 сделки. Следует отметить, что в 2006 г. количество сделок было отмечено на уровне 1440. Если обратить внимание на стоимостный объем, то он снизился в тех же объемах, остановившись на отметке в 110,4 млрд. долл.

Если обратиться к другому отчету по слияниям и поглощениям, подготовленному компанией ФБК [8], то в 2008 г. по ее данным рынок слияний и поглощений сократился на 24 % по сравнению с предыдущим годом, составив при этом порядка 98 млрд.долл против 130 млрд. долл в 2007 г.

Несмотря на расхождения в статистических данных по обоим источникам можно сделать вывод о снижении активности процессов слияний и поглощений, на что, в первую очередь, повлияло кризисное состояние экономики, вследствие чего многим предприятиям пришлось пересмотреть стратегию своего развития.

Что касается тенденций начала 2009 г., то ReDealGroup [9] отмечает продолжающееся снижение за первый квартал 2009 г. количества сделок (до 156 сделок) на 42 % по сравнению с IV кварталом 2008 г. (270 сделок), и 57 % снижения по сравнению с I кварталом 2008 г. (364 сделки). Примечательно, что аналогичный уровень был характерен в самом начале активизации рынка слияний и поглощений в 2003 г.

При рассмотрении рынка M&A необходимо обратить внимание на то, что одной из особенностей данного рынка является закрытость информации, особенно в отраслях машиностроения и финансового сектора, что также может влиять на статистические показатели в сторону их уменьшения, особенно если уровень прозрачности информации составляет 42 % [8].

Рассмотрим данные, отражающие соотношение стоимостного рынка слияний и поглощений и валового внутреннего продукта, объема иностранных инвестиций (см. табл. 1):

В целом российский рынок слияний и поглощений за 2008 г. по сравнению с 2007 г. снизился с 9,7% ВВП до 6,6 % ВВП. Если же обратится к мировым показателям, то мировой рынок слияний и поглощений по итогам 2008 г. оценивался в 4,8 % ВВП, американский – 7,7 %, а европейский – 7,1 %. Что касается иностранных инвестиций, то по исследуемым годам это значение осталось, практически без изменений, однако в первом квартале текущего года наблюдается спад этого показателя. Прямые иностранные инвестиции также имеют тенденцию к уменьшению.

По видам и направлениям процессов можно привести следующие данные, позволяющие оценить в процентном соотношении количественную и стоимостную доли совершаемых сделок в первом квартале 2009 и 2008 гг. (см. табл. 2):

Таблица 1

Отношение объема рынка слияний и поглощений к основным макроэкономическим показателям, %

Период	Валовый внутренний продукт (ном.)	Объем иностранных инвестиций	Прямые иностранные инвестиции
I кв. 2007 г.	10,4	106	268
II кв. 2007 г.	11	89	521
III кв. 2007 г.	11	135	980
IV кв. 2007 г.	8	93	377
2007 год	9,7	104	453
I кв. 2008 г.	5,3	112	347
II кв. 2008 г.	13	201	1068
III кв. 2008 г.	4	59	211
IV кв. 2008 г.	4	52	186
2008 год	6,6	106	408
I кв. 2009 г.	4,8	85	232

Таблица 2

Виды процессов слияний и поглощений, % от общего числа

Вид сделки	Количественная доля		Стоимостная доля	
	1 кв.09	1 кв.08	1 кв.09	1 кв.08
Участие	10,9	9,9	7,6	4,7
Влияние	9,0	11,3	3,2	5,4
Покупка	7,1	8,5	9,1	15,0
Партнерство	5,8	2,2	1,2	3,2
Поглощение	5,8	4,7	4,0	3,3
Полное приобретение	41,7	52,5	52,9	48,5
Присоединение	-	0,5	-	0,8
Консолидация	19,2	9,6	21,9	18,8
Слияние активов	0,6	0,8	0,1	0,1
Слияние форм	-	-	-	-

Как видно из таблицы, наибольшую долю имеют сделки по приобретению, наименьшая доля – это присоединение и слияние активов. Также необходимо отметить отсутствие такого вида как слияние форм.

В общем, исследователи отмечают, что горизонтальная интеграция преобладает, составляя 68 %, диверсификация находится на втором месте (41 % в прошлом году и 25 % в текущем). В стоимостной оценке горизонтальная интеграция возросла, а вертикальная также сократилась. Таким образом, можно сделать вывод о том, что многие предприятия имеют своей целью устранение конкурентов путем их слияния и поглощения.

Достаточно показательным является анализ тенденций слияний и поглощений по секторам экономики (в разрезе по годам [8]) и по отраслям (в сравнении по первым кварталам текущего и предыдущего годов [9]) (см.соответственно табл.3 и табл.4):

Таблица 3

Динамика рынка слияний и поглощений по секторам экономики

сектор	Место		Объем рынка, млрд. долл.		Прирост за 2008 г., %	Число сделок		Прирост за 2008 г. (по числу сделок), %
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.		2007 г.	2008 г.	
Финансовый сектор	1	8	21,51	3,8	466,18	131	92	42,39
Электроэнергетика	2	2	20,76	25,2	-17,63	102	73	39,73
Металлургия и горнодобывающая отрасль	3	3	13,20	19,7	-32,97	72	67	7,46
Нефтегазовый сектор	4	1	12,07	49	-75,37	52	79	-34,18
Потребительский сектор и розничная торговля	5	4	12,01	7,7	55,94	98	138	-28,99
Сектор телекоммуникаций	6	6	6,51	5,7	14,25	43	69	-37,68
Машиностроение	7	5	2,51	6	-58,2	43	64	-32,81
Транспорт и транспортная инфраструктура	8	9	2,14	1,9	12,39	41	38	7,89
Строительство, недвижимость, гостиничный бизнес	9	7	2,05	4,9	-58,16	47	57	-17,54
СМИ	10	10	0,94	1,3	-27,96	30	49	-38,78

Таблица 4

Отраслевая специфика процессов слияний и поглощений, (% от итога)

Отрасль сделки	Количественная доля		Стоимостная доля	
	1 кв. 2009	1 кв. 2008	1 кв. 2009	1 кв. 2008
Нефть, Газ, Уголь	11,5	3,8	78,7	11,6
Лесная и целлюлозно-бумажная	-	1,1	-	0,1
Легкая промышленность	0,6	0,5	0,1	0,1
Энергетика	2,6	2,7	0,7	12,5
Телекоммуникации	16,0	9,3	2,2	26,5
Машиностроение	3,8	5,8	3,2	2,8
Пищевая промышленность	10,9	12,9	1,1	3,2
Финансовая сфера	10,3	6,9	2,2	2,9
СМИ, Спорт, Реклама	9,6	10,2	2,7	0,7
Услуги, Торговля	14,7	17,3	2,9	9,2
Транспорт	6,4	5,5	1,0	1,7
Строительство	6,4	14,0	0,1	9,2
Химия, Фармацевтика	3,8	5,5	0,6	7,2
Металлургия	3,2	4,4	4,5	12,4

По приведенным в табл. 3 данным можно сделать вывод о том, что наибольшие изменения произошли в финансовом секторе, который переместился с восьмого места сразу на первое, увеличив число слияний и поглощений в количественном выражении на 42,39 %, а в стоимостном выражении на 466,18 %. Причиной этому явился финансовый кризис, который, в первую очередь, затронул сферы банковской и страховой деятельности, вынудив их проводить слияния и поглощения, с целью выживания. По оценкам экспертов, структура банковского сектора будет продолжать изменяться в сторону укрупнения участников данного рынка и следовательно уменьшения количества присутствующих на рынке.

По количеству сделок наибольшие потери понес сектор СМИ -38,78 %, хотя это никак не отразилось на занимаемом им месте, в отличие от нефтегазового сектора, потери которого составили 75,37 %, переместив его с первого места в 2007 г. на четвертое место в 2008 г. Первое место данный сектор занимал благодаря большой активности в данной отрасли, обеспеченный продажами активов ОАО НК «Юкос».

Данные по отраслевой специфике сделок за первый квартал текущего года говорят о том, что наибольшее стоимостное участие имеет нефтяная отрасль, причем с большим преимуществом. Однако в количественном выражении выигрывает сфера телекоммуникаций и услуг при очень низкой стоимостной оценке.

Таким образом, структура российского рынка слияний и поглощений в стоимостном выражении может быть представлена с помощью следующей структурной диаграммы (см. рис. 1) [8]:

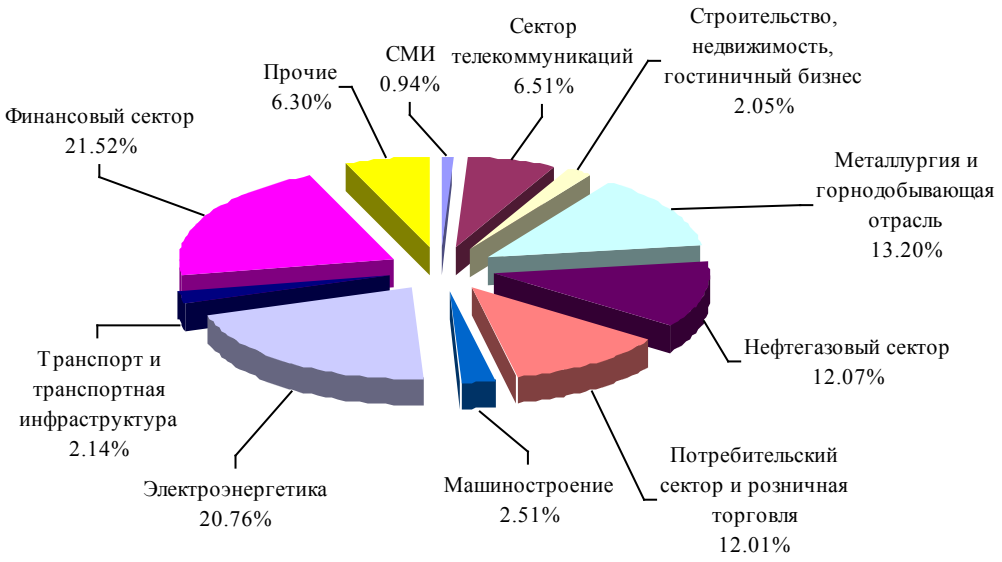


Рис. 1. Структура рынка слияния и поглощения по отраслям в 2008 г.

При помощи представленной диаграммы можно сделать вывод о том, что наибольшее стоимостное значение слияний и поглощений имеет, как уже было сказано выше, финансовый сектор, ненамного отстает электроэнергетика, в которой происходят запланированные реорганизационные реформы, третье место, можно сказать, поделили три сектора: металлургия и горнодобывающая отрасль, нефтегазовый сектор, потребительский сектор и розничная торговля. По прогнозам различных экспертов наметившиеся тенденции к уменьшению рынка слияния и поглощений сохранятся и в текущем году, также как и структура рынка. Также на сегодняшний день рынок характеризуется преобладанием внутренних сделок над экспортными и импортными, т.е. сделок с участием иностранных компаний, в первом случае поглощающая компания – российская, во втором - иностранная. Сокращение рынка слияния и поглощений будет продолжаться до осени текущего года, после чего, ожидается подъем, который продолжится и в следующем 2010 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Владимирова И. Г.** Слияния и поглощения компаний// Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 1

2. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1, ст. 57 // СПС «Консультан-Плюс».

3. Федеральный Закон № 208-ФЗ «Об акционерных обществах от 26.12.1995 г.// СПС «Консультантплюс».

4. **Радыгин А., Энтов Р., Шмелева Н.** Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. М.: Институт экономики переходного периода, 2002.

5. **Рид, Стэнли Фостер.** Искусство слияний и поглощений: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

6. **Ионцев М. Г.** Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. М.: Ось-89, 2003.

7. Время упущенных возможностей. Обзор российского рынка слияний и поглощений (январь-декабрь 2008 г.)// [Электронный источник] режим свободного доступа: http://www.mergers.ru/netcat_files/File/Bulletin_2008.pdf

8. Российский рынок слияний и поглощений в 2008 году/ .)// [Электронный источник] режим свободного доступа: http://www.croc.ru/m&a/materials/rynok2008.pdf

9. Ускорение свободного падения. Обзор российского рынка Слияний и Поглощений (январь-март 2009) // [Электронный источник] режим свободного доступа: http://www.mergers.ru/netcat_files/File/Bulletin_1Q09.pdf

УДК 658.1:621.4

Делицын Л. Л.

Инструментарий для отбора венчурным фондом инновационных проектов

Венчурные фонды, наряду с центрами трансфера технологий, технопарками, бизнес-инкубаторами и центрами подготовки кадров, составляют инфраструктуру национальной инновационной системы. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [1] развитие механизмов венчурного финансирования в сфере информационно-коммуникационных технологий рассматривается как часть стратегии развития науки, национальной инновационной системы и технологий. Ожидается, что высокие прибыли венчурных инвесторов будут стимулировать привлечение внебюджетных средств в науку и инновации.

Венчурное инвестирование можно определить как долгосрочное предоставление средств молодым компаниям, находящимся на ранних стадиях развития, в обмен на долю в этих компаниях [2]. Поскольку будущее новых компаний, в особенности - их финансовые показатели, характеризуются чрезвычайно высокой неопределенностью, потенциальные инвесторы редко обладают всей информацией, необходимой для использования традиционных инструментов оценки эффективности инвестиций. Успешный возврат средств венчурным фондом требует не только специальных знаний, но и владения системно-аналитическими методами отбора проектов ранних стадий (“стартапов”).

В настоящей работе рассмотрен инструмент отбора инновационных проектов, построенный на основе матрицы первичной оценки бизнес-идеи (МПОБ) [3,4] с учетом специфики проектов, поступающих на рассмотрение венчурного фонда. Фонд ФИНАМ ИТ, который послужил базой для результатов, излагаемых в этой работе, фокусируется на молодых компаниях и проектах, работающих в области информационных и телекоммуникационных технологий (ИКТ). На рассмотрение инвестиционного комитета фонда в год поступает несколько сотен проектов, основатели которых рассчитывают в перспективе получить высокую прибыль благодаря успешной реализации новой идеи.

Состав имущества закрытого паевого инвестиционного фонда «Финам-Информационные

технологии» в 2007 г. позволяет получить представление о сфере деятельности типичных молодых компаний (“стартапов”) ИКТ-отрасли и перечислен в таблице 1.

Таблица 1

Имущество ЗПИФ «Финам-Информационные технологии»

Имущество фонда	Доля участия «Финам-ИТ» в капитале компаний	Доля компаний в структуре активов фонда	Сектор
«Мамба»	68,5 %	73,90 %	Онлайн-сервисы
«Buka Ltd.»	26,5 %	16,33 %	Игры
«Ашманов и Партнеры»	30 %	2,41 %	Программное обеспечение, сервисы
«Поисковые технологии»	50 %	2,39 %	Программное обеспечение, медиа
«Манимэйл»	25 %+1 акция	2,99 %	Электронная коммерция
«Мега Стайлс»	55 %	1,98 %	Социальные сети, онлайн-сервисы

Наиболее значимыми активами в структуре фонда в 2006–2008 гг., к которым относятся данные, послужившие экспериментальной базой нашего исследования, являлись доли в компаниях «Мамба» и «Бука». Краткое описание этих компаний позволяет составить представление о характерном масштабе компаний и проиллюстрировать случаи, в которых фонд считает задачу выбора удачно решенной.

Пример инвестированной компании: «БУКА»

«Бука» (Buka Ltd) – издатель компьютерных игр, входит в тройку лидирующих игроков рынка. Объем выручки компании «Бука» в 2007 г. составил около 40 млн. долларов, показатель EBITDA – более 14 млн. долларов. Годовые темпы прироста оборота компании в 2007 г. превышали 50 %. В 2008 г. «Бука» была продана фондом компании «1-С».

Пример инвестированной компании: ЗАО «Мамба»

ЗАО «Мамба» – интерактивный сервис онлайн-знакомств с широкой партнерской сетью, где пользователи оплачивают услуги (в основном – по рекламе своих анкет) при помощи SMS-сообщений, отправляемых через операторов сотовой связи. Основные партнеры – проекты Mail.Ru и Rambler. Оборот компании в 2007 г. составил 405 миллионов рублей, темпы прироста оборота – около 50 % в год, рентабельность EBITDA – от 47 % до 50 %. Фонд планирует продажу «Мамбы» после достижения компанией стоимости в 4–5 млрд. рублей.

Необходимость разработки формализованной системы отбора стартапов вызвана ростом интенсивности потока проектов, поступающих на рассмотрение инвестиционного комитета фонда. Многие такие предложения, являясь инновационными в широком смысле, не соответствуют интересам венчурных инвесторов. Частичная формализация критериев, которыми руководствуется венчурный фонд при отборе проектов, делает его деятельность более понятной для предпринимателей и изобретателей, которые предлагают свои проекты на рассмотрение. В результате предложение адаптируется к спросу, и работа обеих сторон становится эффективнее.

Система отбора инновационных проектов венчурным фондом состоит из организационной и информационной подсистем (рис.1). Организационная подсистема включает мероприятия по сбору и обработке данных (в том числе т.н. “первые” и последующие встречи с авторами предложений), обсуждение проектов на совещаниях инвестиционного комитета, процедуру принятия решения о необходимости сбора дополнительных данных или о переходе к стадии подписания соглашения о конфиденциальности и тщательного изучения компании (“due diligence”).

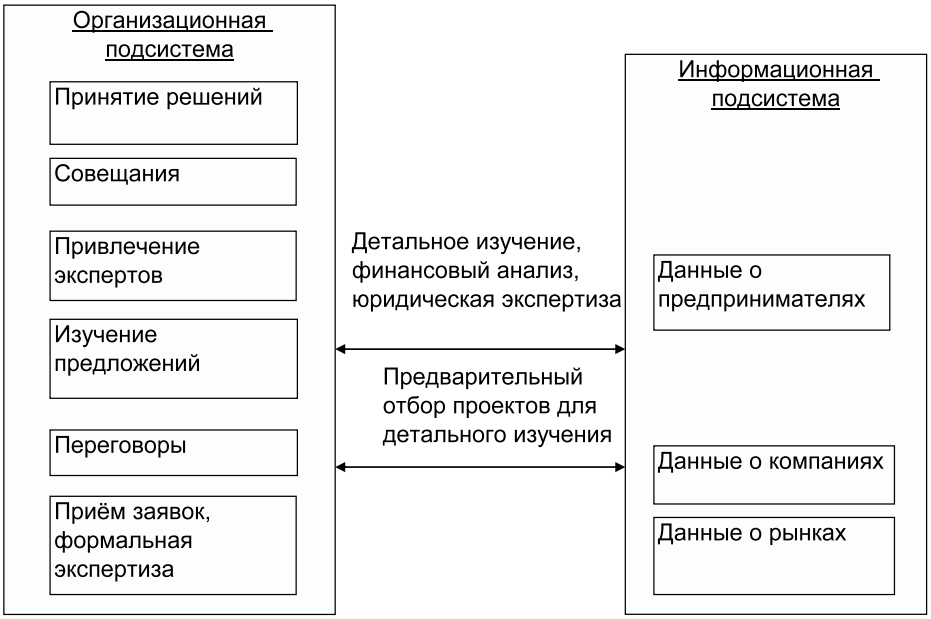


Рис. 1. Система отбора инновационных проектов

На упомянутых стадиях с проектом работают различные специалисты: на этапе предварительного изучения – аналитики по ИКТ-бизнесу, на этапе тщательного изучения возрастает роль юристов и специалистов по бухгалтерскому учету, решения принимаются инвестиционным комитетом. Указанные группы специалистов, хотя отчасти и пересекаются, но не совпадают, поэтому важно, чтобы их действия были согласованы. В частности, важно, чтобы первичный отбор проектов репрезентировал предпочтения инвестиционного комитета, а не собственные симпатии аналитиков. Метод отбора проектов на основе матрицы предварительной оценки бизнес-идеи (МПОБ) принадлежит к классу т.н. “балльных моделей” и ставит целью быстро, силами малого числа подготовленных аналитиков оценить перспективность большого числа деловых идей [4]. Процесс расчета интегральной оценки привлекательности стартапа по качественным показателям на основе МПОБ можно изобразить при помощи блок-схемы (рис. 2).

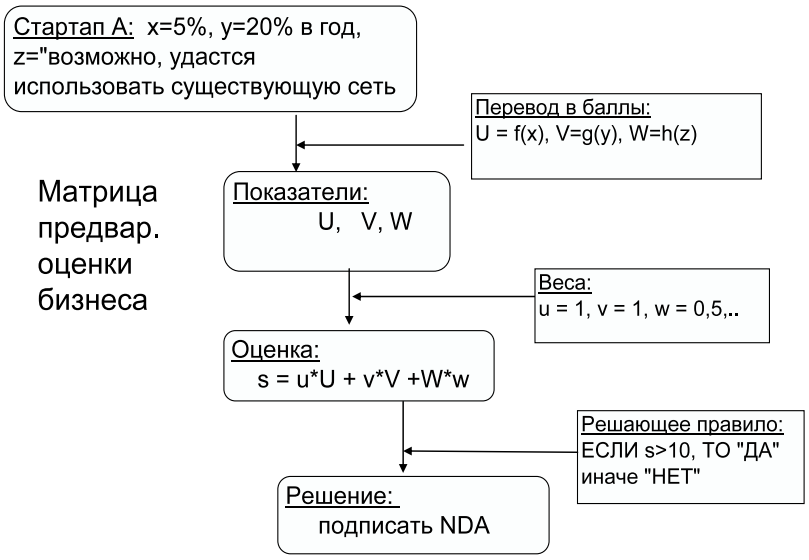


Рис. 2. Алгоритм предварительного отбора проекта

Методика предварительной оценки бизнес-идеи требует расчета шести агрегированных показателей, каждый из которых является суммой 3-5 более простых (элементарных) показателей. В табл. 2 перечислены агрегированные показатели, и для двух из них, - "привлекательности рынка" и "синергии бизнеса", - указаны все элементарные показатели.

Остальные элементарные показатели подробно описаны в статье [3] и гл. 3 монографии С. Я. Бабаскина [4]. Элементарные показатели могут быть измерены, оценены или рассчитаны экспертом. В этой работе мы будем для краткости называть элементарные показатели "признаками", хотя они не всегда являются результатами непосредственных измерений.

Таблица 2

Матрица предварительной оценки бизнеса [3,4]

№	Показатель		Диапазон изменений
1	**Привлекательность рынка**		**-10..10**
	1.1.	Рыночные перспективы	-2..2
	1.2.	Темпы прироста рынка	-2..2
	1.3.	Барьеры для вхождения на рынок	-2..2
	1.4.	Уровень конкуренции	-2..2
	1.5.	Прибыльность сегмента рынка	-2..2
2	**Выгоды пользователя**		**-10..10**
3	**Обоснованность идеи**		**-10..10**
4	**Синергия бизнеса**		**-8..8**
	4.1.	Соответствие миссии компании	-2..2
	4.2.	Возможность использования существующей клиентской базы	-2..2
	4.3.	Достаточность знаний и опыта	-2..2
	4.4.	Возможность использования существующего производства и системы распределения	-2..2
5	**Достаточность ресурсов**		**-8..8**
6	**Охрана идеи**		**-6..6**

Инвестиционный комитет венчурного фонда, выступающий в роли лица принимающего решение (ЛПР), или, точнее, группы, принимающей решение (ГПР), может использовать МПОБ в качестве одного из инструментов отбора проектов. (В этой работе мы не принимаем во внимание различия между ЛПР и ГПР, предполагая, что инвестиционные комитеты венчурных фондов, состоят из единомышленников). Инструмент должен преобразовывать экспертные оценки таким образом, чтобы полученная интегральная оценка соответствовала предпочтениям ЛП, например, служила оценкой функции полезности ЛПР.

Помимо показателей, необходимо определить вектор весов $\vec{w}$, который описывает важность отдельных показателей. Традиционный подход к задаче выбора использует линейную аддитивную модель функции полезности, в которой общая полезность бизнес-идеи представлена в виде взвешенной суммы оценок полезности отдельных показателей:

$$U(\mathrm{X}) = \sum_{k=1}^{K} \alpha_k U_k(\mathrm{X})$$

$$U_k(\mathrm{X}) = \sum_{i=1}^{N} w_i u_{ki}$$

$$u_{ki} = \sum_{j=1}^{M_i} U_{kij}(x_{ij}),$$

где $U(\mathbf{X})$ – суммарная оценка полезности бизнес-идеи $\mathbf{X}$; $U_k(\mathbf{X})$ – полезность бизнес-идеи

$\mathbf{X}$, измеренная k-м экспертом; u_{ik} – оценка привлекательности проекта по i-му агрегированному показателю, данная k-м экспертом; x_{ij} – величина j-го признака (элементарного показателя) в составе i-го агрегированного показателя; M_i – количество признаков, образующих i-й агрегированный показатель; $U_{kij}(x_j)$ – полезность признака x_{ij}, измеренная k-м экспертом; w_i – вес i-го показателя; α_i – вес мнения k-го эксперта; N – число агрегированных показателей, K – число экспертов.

Описанная модель явно учитывает различия важности мнений отдельных экспертов, при этом, однако, мнению каждого эксперта о полезности каждого частного признака присваивается одинаковый вес. Такие веса не всегда отражают реальные предпочтения, – в частности, финансист и технолог могут иметь радикально противоположные воззрения на полезность скорой окупаемости проекта, и это различие во взглядах нередко завершается "изгнанием" технолога из компании.

Подчеркнем, что сами признаки x_{ij} – объективно существуют, не зависят от экспертов, и становятся доступны экспертам в случае успешного сбора данных. Однако функции полезности $U_{kij}(x_j)$ различных экспертов, безусловно, могут отличаться, что привносит субъективизм отдельных оценок в традиционные балльные методы и требует погашения отклонений путем суммирования мнений экспертов. Сами эксперты сообщают ЛПР не оценки значений признаков x_{ij} (в миллионах рублей, годах или процентах), а только свои оценки их полезности $U_{kij}(x_j)$ в баллах, причем форма функций полезности неизвестна лицу, принимающему решения.

Обычно используется один из двух основных критериев выбора предложений:

1. Принимается предложение $\mathbf{X}$ с максимальной полезностью:

$$U(\mathbf{X}) = \max(U(\mathbf{Y})\ U(\mathbf{Z}),...);$$

2. Предложение $\mathbf{X}$ принимается, если его полезность превосходит заранее заданную допустимую ("пороговую") величину

$$U(\mathbf{X}) > U_{crit}.$$

Отметим три основных отличия нашего подхода от традиционного [3,4]. Во-первых, мы "настраиваем" систему показателей под нужды венчурного ИКТ-фонда, установив соответствие между значениями элементарных показателей (признаков) и их балльными оценками. Это позволяет ослабить влияние субъективизма оценок, а также случайные вариации оценок во времени, их зависимость от кратковременных предпочтений и настроений аналитика (который в марте может быть захвачен одной "горячей" идеей, а в апреле – уже совершенно другой). Мы предполагаем, что для более или менее сходных проектов заранее определенное соответствие между значениями признаков и количеством баллов может облегчить работу эксперта, при этом балльные оценки различных экспертов будут отражать похожие значения признаков.

Во-вторых, мы визуализируем структуру системы показателей в виде двумерной карты и отмечаем стартапы точками на этой карте.

В-третьих, мы отказываемся от нормативного задания критерия отбора. Мы рассматриваем задачу отбора как задачу *обучения с учителем*, где в качестве обучающих множеств выступают выборка проектов, ранее отобранных фондом для тщательного изучения ("due diligence"), и выборка проектов, отклоненных фондом без детального изучения. Целью применяемого в данной работе метода когнитивного моделирования является построение модели процесса принятия решений менеджментом [5]. Зачастую опытный инвестор руководствуется опытом и интуицией, не формализуя критерии выбора альтернатив, либо не объясняя эти критерии аналитикам. В то же время аналитикам доступна обучающая выборка проектов, которые ЛПР уже принял к рассмотрению. Построенная на основе этой выборки модель принятия решений становится инструментом прогнозирования будущих решений ЛПР, и, в случае задачи отбора проектов позволяет оценить целесообразность тщательного изучения проекта или дополнительного сбора информации о проекте. С течением времени, по мере накопления больших массивов данных, возможно выделение из первой обучающей выборки подмножества финансово успешных проектов.

Традиционный способ предназначен для отбора чрезвычайно сильно различающихся про-

ектов, при этом от экспертов требуются глубокие и специфические знания, а балл, присваиваемый экспертом, имеет самостоятельную ценность. Однако венчурный фонд сталкивается с задачей выбора проекта среди десятков однотипных, очень похожих друг на друга, представителей общего класса, для которого уже набрана статистика показателей. Мы предлагаем устанавливать соответствие между значениями отдельных признаков и "общепринятыми" баллами, которые добавил бы за такие значения "типичный" компетентный специалист, репрезентирующий мнение инвестиционного комитета фонда.

Соответствие имеет вид:

$$U_{kij} = U_j\left(x_{kij}\right)$$

где x_{kij} – оценка признака проекта, измеренная k-м экспертом (которая может быть количественной или атрибутивной и измеряется в денежных единицах, годах, процентах и т.п.); U_{ij} – полезность значения признака, одинаковая для всех экспертов.

Так, например, оценивая проект по показателю "темпы прироста рынка" (см. таблицу 2), мы добавим два балла проектам, работающим на рынках с годовыми темпами прироста более 100 % , один балл – при темпах от 50 до 100 %, ноль баллов – от 20 до 50 %, мы вычтем один балл при темпах в 10–20 % и два балла - при годовых темпах прироста менее 10 %.

Оценка функции полезности ЛПР приобретает вид:

$$U(\mathbf{X}) = \sum_{k=1}^{K}\sum_{i=1}^{N}\sum_{j=1}^{M_i} w_k U_j\left(x_{kij}\right).$$

Теперь, если два аналитика полагают, что рынок, на который намерен выйти со своей услугой автор проекта, растет на 15 % в год, то оба вычтут из оценки привлекательности рынка один балл. При отсутствии единой системы соответствия один эксперт мог бы счесть темпы прироста рынка "высокими" и добавить проекту один балл, а другой – "чрезвычайно низкими" и вычесть у проекта два балла. Общие U_{ij} устраняют такой разброс.

Цель введения общих U_{ij} состоит в том, чтобы от субъективных оценок (таких как "рынок растёт чрезвычайно быстро"), которые могут различаться у различных экспертов, перейти к количественным показателям, которые разные эксперты при наличии одинаковой информации оценят единообразно. Разумеется, при таком подходе может потеряться "здоровый" разброс мнений экспертов относительно того, сколько баллов следует присваивать тому или иному значению признака. Составитель руководства по измерению функций полезности может навязать экспертам свою собственную функцию U_{ij}, не близкую к соответствующей функции ЛПР. Поэтому руководства по измерению функций полезности должны составляться с участием ЛПР.

При помощи МПОБ нами были проанализированы результаты отбора 150 идей, проектов и компаний, рассмотренных венчурным фондом ФИНАМ ИТ в первой половине 2007 г. Средняя оценка $U(\mathbf{X})$ коммерческой привлекательности предложений, отобранных фондом для тщательного изучения («due diligence»), оказалась более чем вдвое выше, чем средняя оценка произвольного предлагаемого проекта. Таким образом, оценка, полученная с помощью МПОБ, в целом согласуется с решениями инвестиционного комитета венчурного фонда.

Факторный анализ матриц МПОБ позволил нам разделить агрегированные показатели на две группы, соответствующие двум главным компонентам. На рис. 3 первой главной компоненте соответствует вертикальная ось, второй – горизонтальная. Обнаружилось, что показатели "привлекательность рынка" и "выгоды для пользователя" имеют высокие значения первой главной компоненты и низкие значения второй. Напротив, показатели "обоснованность идеи" и "синергия бизнеса" имеют высокие значения второй главной компоненты и низкие – первой.

Показатель "достаточность ресурсов" имеет высокие значения обеих главных компонент. Это логично, поскольку недостаток ресурсов с одной стороны не позволяет преодолеть барьеры для входа на рынок и использовать экономию от масштаба, а с другой - увеличивает вероятность провала проекта. Показатель "охрана идеи" показал отрицательную корреляцию с показателями обоснованности идеи и синергии бизнеса. Мы объясняем это тем, что в Интернет-индустрии, к которой принадлежит значительное число рассмотренных проектов, быстро клонируются все полезные (и бесполезные) идеи.

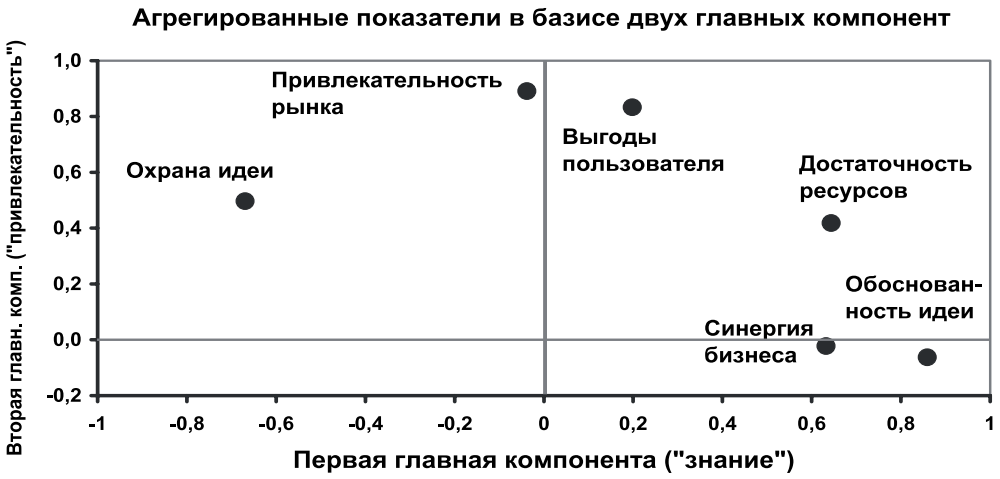


Рис. 3. Агрегированные показатели в базисе главных компонент

Близость четырёх агрегированных показателей к главным компонентам корреляционной матрицы, иллюстрируемая рис. 3, обосновывает возможность использовать два комплексных показателя вместо одного и сравнить полученный результат с обучающей выборкой, состоящей из проектов, отобранных венчурным фондом для тщательного изучения. Предлагаемые два комплексных показателя рассчитываются по формулам:

$$s_{ik}(X) = \sum_{i=1}^{N} w_{im}\, u_k$$

$$u_k = \sum_{j=1}^{M_i} U_j\left(x_{kij}\right)$$

где $S_{ik}(\mathbf{X})$ – m-й комплексный показатель проекта $\mathbf{X}$, полученный k-м экспертом; w_{im} – матрица весов; $i = 1..N$, $m = 1..M$.

Ограничимся только двумя комплексными показателями ($M = 2$). Тогда матрица весов w_{jm} приобретает чрезвычайно простой вид (табл. 3).

Условно назовем первый комплексный показатель (S_{1k}) показателем "привлекательности идеи", на рис. 4. ему соответствует вертикальная ось. Второй комплексный показатель (S_{2k}) назовем показателем "компетентности", подразумевая, что он измеряет достаточность опыта и знаний фонда для инвестирования в предлагаемый проект. Противоположный ему показатель можно считать мерой "неопределённости" или риска проекта, на рис. 4. он откладывается по горизонтальной оси вправо.

Таблица 3

Матрица весов

i	**Показатель**	$m = 1$	$m = 2$
1	Привлекательность рынка	1	0
2	Выгоды для пользователя	1	0
3	Обоснованность идеи	0	1
4	Синергия бизнеса	0	1
5	Достаточность ресурсов	0	0
6	Охрана идеи	0	0

Отметим, что ни в один из двух комплексных показателей мы не включили показатель "достаточности ресурсов", поскольку оказалось, что при первичном отборе без него можно обойтись, но это не означает, что ресурсоемкость проекта не важна. Потребности в ресурсах следует учитывать на следующих стадиях отбора проектов. Действительно, если проект интересный, но ресурсоемкий, то венчурный инвестор может собрать "пул" инвесторов, либо предложить инноватору разбить проект на несколько стадий. Кажется неразумным, чтобы перспективный проект был без учета мнения ЛПР отклонен аналитиком на стадии предварительного изучения по причине ресурсоемкости.

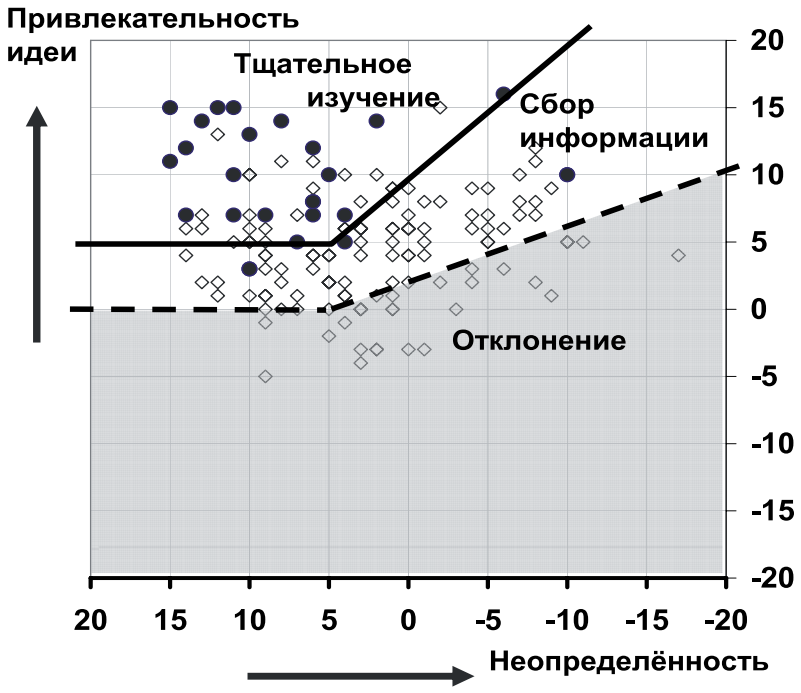


Рис.4. Диаграмма “неопределенность – привлекательность бизнес идеи”

В оригинальном варианте [3,4] метод МПОБ решает задачу классификации при помощи линейной дискриминантной функции. Мы предлагаем использовать двумерную карту оценок с использованием двух агрегированных показателей (рис. 4). При этом можно не только отделить одну полуплоскость от другой, но использовать более сложные области, например, угол. На рис. 4 угол, в который попали проекты, отобранные инвестиционным комитетом, помечен надписью “Тщательное изучение”. Область заведомо неинтересных проектов помечена надписью “отклонение”. В случае попадания идеи в область, лежащую между двумя, описанными выше, и имеющую форму полосы, требуется предпринять сбор дополнительной информации, если такой сбор не требует существенных затрат.

Задача отбора стартапа для тщательного изучения превращается в задачу классификации с обучением, при этом требуется предварительное построение решающих поверхностей, исходя из цены ошибки первого и второго рода. На рис. 4 все рассмотренные проекты изображены ромбами, а проекты, отобранные фондом для тщательного изучения – закрашенными кружками. Сплошная линия ограничивает область высокой вероятности принятия решения о проведении тщательного изучения проекта. Пунктирная линия ограничивает область идей, которые со столь высокой вероятностью будут отклонены фондом, что дополнительный сбор информации не требуется. На данном этапе исследований мы ограничились кусочно-линейными решающими поверхностями.

Разработанный инструмент целесообразно использовать уже при подготовке т.н. “первых встреч” с авторами идей и проектов, поскольку он помогает определить направление поиска дополнительной информации. Необходимость в дополнительной информации возникает тогда, когда итоговые оценки положения проекта на карте “Неопределенность – привлекательность”, определенные несколькими аналитиками, резко различаются, причем некоторые, но не все, из получившихся оценок попадают в зону “тщательного изучения”. Это значит, что оценки показателей, сделанные разными экспертами, резко отличаются.

Проиллюстрируем проблему на примере итогов деловой игры. В ходе каждому из пятнадцати студентов старшекурсников МГУКИ, специализирующихся на мультимедийных и информационных системах, было предложено представить себя в роли руководителей крупных компаний сферы ИКТ, венчурных фондов – частных и с государственным участием, бизнес-ангелов, и т.п. Все участники игры получили одну и ту же информацию о проекте трехмерного моделирования

размещения мебели в квартире, опубликованную журналом "Секрет фирмы" [9], и независимо заполнили соответствующие элементы МПОБ. Отметим, что указанный проект не был поддержан инвестиционным комитетом ФИНАМ ИТ, однако осенью 2008 г. другой венчурный фонд, AddVenture, инвестировал в него некоторые средства (не превышающие, по словам представителей фонда, 50 тыс. долларов). Таким образом, мнения венчурных фондов по поводу перспектив одного и того же проекта существенно разошлись.

Как показывает рис. 5, агрегированные оценки, данные проекту студентами по предлагаемой нами методике, также характеризуются весьма существенным разбросом оценок. При этом по горизонтальной координате разброс оказался значительно выше, чем по вертикальной. Мы связываем это с тем, что для оценок "привлекательности" проекта, которые агрегируются в вертикальной координате, мы составили строгие количественные инструкции, в то время как для оценок обоснованности и синергии, которые агрегируются в горизонтальной координате, предложили использовать пятибалльную шкалу согласия Лайкерта.

Средняя оценка участников игры изображена на рис. 5 закрашенным кружком, а оценка эксперта фонда ФИНАМ ИТ – закрашенным треугольником. В среднем участники игры оценили привлекательность проекта несколько выше, чем эксперт фонда, тем не менее, их средний результат остался в зоне дополнительного сбора информации.

Дополнительная информация должна помочь экспертам определить значения признаков проекта x_{ij} точнее. Если эта дополнительная информация решает проблему разброса оценок, то после ее сбора оценки различных экспертов x_{kij} будут мало отличаться от среднего значения признака. Возможна и ситуация, в которой дополнительная информация не поможет согласовать оценки экспертов. В последнем случае ресурсы на поиск информации и повторную оценку расходуются впустую. На практике стоимость поиска дополнительной информации о каждом отдельном проекте ничтожно мала по сравнению с выгодой, упущенной при пропуске перспективной инновации. Однако венчурный фонд работает с многими сотнями проектов. Очевидно, что при среднем потоке проектов в одно предложение в рабочий день, один специалист не может тратить на изучение одного проекта в среднем более одного дня. Поэтому когда дополнительное исследование проектов превышает возможности штата специалистов, требуется нанять дополнительного квалифицированного специалиста, а в этом случае совокупные расходы на зарплату, офисное пространство и технику и т.п. уже вполне сравнимы с инвестициями в небольшой стартап. Таким образом, даже на уровне предварительного отбора, аналитикам фонда приходится отсеивать некоторые проекты без дополнительного сбора информации.

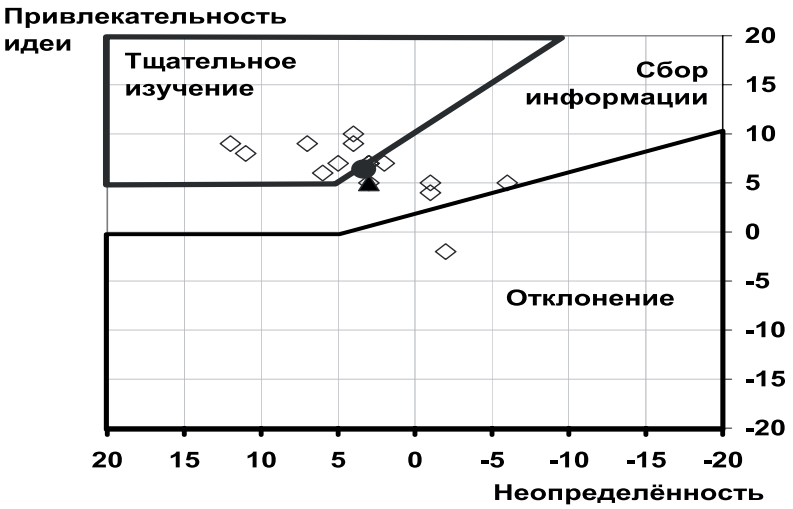


Рис. 5. Разброс оценок одного и того же проекта, полученных пятнадцатью участниками деловой игры

На рис. 6. стрелками, соединяющими кружки, показано, как изменились представления аналитика фонда о четырех проектах по итогам "первых встреч" с представителями трех молодых компаний, разрабатывающих решения "SaaS" ("software-as-a-service") – услуг по предоставлению возможности использования программного обеспечения (ПО). Этот инновационный вид услуг в последние годы становится популярным направлением деятельности российских разработчиков ПО, и многие молодые коллективы предлагают решения в этой области.

Дополнительно на рис. 6 ромбами показаны еще 15 проектов, разрабатывающих или внедряющих ПО сходного назначения, авторы которых предоставляют или рассчитывают предоставлять ПО как сервис. Каждый из четырех проектов по итогам первоначального изучения предложений попал в "промежуточную" зону, поэтому с целью сбора дополнительной информации были проведены "первые встречи". Как иллюстрирует рис. 6., информация, которую аналитики фонда приобретают в ходе "первых встреч" может смещать предварительную оценку проекта в различных направлениях, однако амплитуда смещений обычно недостаточно велика, чтобы вывести проекты в область тщательного изучения. В целом область "SaaS" с точки зрения изучаемого в этой работе венчурного фонда выглядит пока малопривлекательной и сравнительно малознакомой.

Нами предпринята также попытка ввести в рассмотрение дополнительный показатель новизны. Для каждого из изученных проектов эксперт-аналитик оценил степень новизны проектов по пяти возможным признакам, выделенным Й. Шумпетером [6]: новый продукт, новый рынок, новый материал, внедрение новой технологии, новая организация производства. Агрегированный показатель новизны суммировал эти пять оценок. Как показал корреляционный анализ, линейный коэффициент корреляции с выделенным нами ранее фактором "неопределенности" составил 0,65, что выше, чем коэффициенты корреляции с показателями обоснованности идеи и синергии бизнеса по отдельности (оба оказались равны 0,54), а корреляция с фактором привлекательности и его составляющими практически отсутствует. Таким образом, чем новее изобретение, тем оно непонятнее и "дальше" от инвестора, поэтому возросшая неопределенность должна компенсироваться высокой привлекательностью инновации.

Можно усмотреть прямое соответствие между выделенными нами факторами привлекательности и неопределенности и другими наборами показателей, в частности, показателями полезности и простоты использования, на которых основана модель TAM [7], разработанная Ф. Дэвисом при исследовании принятия потребительских решений о выборе информационных технологий. Представляется важным также изучить соответствие между выбранными нами показателями и признаками, выделенными Э. Роджерсом и позволяющими прогнозировать относительную скорость распространения инновации, такими как относительное

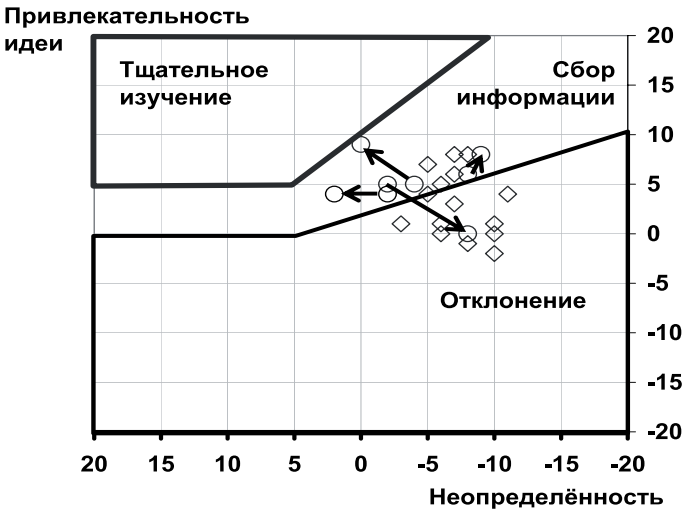


Рис. 6. Изменение предварительной оценки проектов по итогам "первых встреч".

превосходство нововведения, его совместимость, наглядность, возможность попробовать и простота [8]. Можно предположить, что показатель относительного превосходства соответствует выделенному нами показателю привлекательности, а остальные показатели Э. Роджерса детализируют показатель неопределенности.

С нашей точки зрения более высокая точность отсева проектов достигается путем включения третьей координаты – "человеческого фактора", агрегирующего информацию об источниках информации о проекте, о рекомендациях известных экспертов, предыдущих успешных проектах ключевых лиц стартапа, об истории сотрудничества предпринимателя-инноватора с фондом. Такие характеристики не учитывались в методе МПОБ, который изначально был предназначен для отбора идей, а не компаний или коллективов. По-видимому, социальные сети лиц, принимающих инвестиционные решения, процесс обмена информацией между членами этих сетей и механизмы их влияния друг на друга, должны служить главными источниками сведений, позволяющих совершенствовать инструменты отбора. Не исключено, что для этого потребуется вновь принять во внимание индивидуальные полезности $U_{kij}(x_j)$, однако, измеряющие уже не предпочтения аналитиков, осуществляющих предварительных отбора, а измеряющие предпочтения других экспертов, предположительно оказывающих влияние на принятие решения (например, известных в индустрии предпринимателей или руководителей конкурирующих венчурных фондов). В этом отношении методика предварительного отбора подобна массовому стандартизованному тестированию школьников, которое решает задачу отсева двоечников, но не позволяет распознавать будущих талантливых ученых. Для решения задачи отбора лучших предназначена стадия тщательного изучения "due diligence".

Развивая подход, основанный на матрице предварительной оценки бизнес-идеи, мы опробовали новый инструмент поддержки принятия решения – диаграмму "неопределённость" – "привлекательность", которая построена на основе суммирования двух групп показателей. Предложенный нами инструмент отсева инновационных проектов, построенный на основе матрицы первичной оценки (МПО) бизнес-идеи с учетом специфики проектов, поступающих на рассмотрение венчурного фонда, является достаточно простым и эффективным для применения в практике работы венчурных фондов. Предлагаемая диаграмма "неопределенность – привлекательность" способна помочь предпринимателям понять логику принятия венчурным фондом решений по предложенным инновационным проектам, наглядно обосновать необходимость сотрудничества предпринимателя и потенциального инвестора в ходе изучения инновационных предложений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р

2. **Каширин А. И., Семенов А. С.** Венчурное инвестирование в России // М.: Вершина. 2007. 320 с.

3. **Бабаскин, С. Я.** Использование аппарата нечетких множеств при отборе бизнес-идей // Машиностроитель. №4. 2005. С.36–43.

4. **Бабаскин, С. Я.** Инновационный проект. Методы отбора и инструменты анализа рисков // М.: Дело АНХ. 2009. 240 с.

5. **Martino J. P.** R & D project selection. // J. Wiley & Sons, Inc. New York. 1995. 266 p.

6. **Шумпетер Й. А.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. // М.Эксмо. 2007. 864 с.

7. **Davis F. D.** (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. MIS Quarterly, 13(3), 319–340.

8. **Rogers E. M.** Diffusion of Innovations // Free Press. 1990.

9. **Гусаков А.** Трехмерный уют // Секрет фирмы. № 41 (273). 20.10–26.10. 2008. С. 48–49.

УДК 332.4:621.2

Джетписова А. Б., Карлина Е. П.

Развитие государственно-частного партнерства в нефтегазовой промышленности Казахстана

Стратегия повышения конкурентоспособности экономики Казахстана, а также правильная оценка ее роли и места в мировом разделении и кооперации труда в определенной степени зависит от содержания, реалистичности и действенности государственной промышленной политики, ее внутренних и внешнеэкономических целей и задач.

Для продвижения на мировой рынок высокотехнологичной продукции, имеющей достаточную конкурентоспособность, должна использоваться политика государственной поддержки в направлениях финансового содействия отраслям, выступающими точками роста в активно развивающейся казахстанской экономике. Одним из наиболее перспективных направлений реализации государственной инвестиционной политики в современных условиях является развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса в форме государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) предполагает использование лизинговых и концессионных механизмов, финансирование социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение, с привлечением частных инвестиций. Основными целями применения механизмов государственно-частного партнерства являются: возможность осуществления общественно-значимых проектов в наиболее короткие сроки; повышение эффективности проектов в результате привлечения высококвалифицированных специалистов в области проектирования, управления, инновационной и других видов деятельности; уменьшение расходной части бюджетов за счет переложения части затрат на частных инвесторов и пользователей (коммерциализации предоставления услуг); минимизация проектных и инвестиционных рисков на основе их перераспределения между участниками соглашений.

Для формирования инструментария государственно-частного партнерства в РК необходимой и первоочередной задачей является изучение опыта сферы применения и механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, при этом необходимо выделить разнообразность используемых форм: сотрудничество между партнерами осуществляется в рамках различных законодательных структур, с разнообразным диапазоном задач и компетенций. Основные формы и типы ГЧП систематизированы Варнавским В. Г. [1,2] и представляют собой модификации контрактных, концессионных и арендных отношений, соглашения о разделе продукции и организацию совместных предприятий.

В мировой практике государственно-частным партнерством (public-private partnership) принято называть достаточно широкий спектр бизнес-моделей и отношений. В самом общем смысле данный термин применяется при любом использовании ресурсов частного сектора для удовлетворения общественных потребностей. При этом в качестве привлекаемых из частного сектора ресурсов могут выступать: капитал, «ноу-хау», управленческие технологии и т.д.

Лидерами в области государственно-частного партнерства являются страны «Большой семерки»: США, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Канада и Япония, в которых пик развития взаимодействия государства и частного бизнеса начался с середины 80-х годов двадцатого столетия. Проекты, реализованные с помощью концессионной формы ГЧП в указанных странах, осуществляются преимущественно в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры.

Следует отметить, что, как показали исследования [8], сфера применения механизмов ГЧП в различных странах определяется приоритетами государственной политики. Так, например, в странах с высоким уровнем социально-экономического развития (по классификации ООН – страны «Большой семерки») наибольшее распространение ГЧП получило в социальной сфере: здравоохранении и образовании – 52,4 % от общего количества проектов, на втором месте – объекты транспортной инфраструктуры – 14,9 %.

В группе экономически развитых стран (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур) по числу использования ГЧП-проектов на первом месте находится отрасль,

связанная со строительством и реконструкцией автодорог (38,5 % проектов), затем следуют со значительным отрывом здравоохранение (12 % проектов), образование (9,5 % проектов) и средства размещения (9,1 % проектов).

В группе стран с переходной экономикой механизмы государственно-частного партнерства только начинают развиваться и применяются, в основном, для повышения обеспеченности транспортной инфраструктурой (62,1 % проектов).

Таким образом, как свидетельствует мировой опыт, приоритетными направлениями развития ГЧП в национальных экономиках являются объекты рыночной инфраструктуры, которые выполняют функции по обслуживанию человеческого, технического и природного капитала: здравоохранения, образования, ЖКХ, природоохранной деятельности, транспортной инфраструктуры и т.д. Основными причинами этому послужили: необходимость повышения эффективности использования бюджетных средств, качества предоставляемых услуг и общественно-полезная значимость реализуемых проектов.

Применительно к казахстанской экономике государственно-частное партнерство должно стать одним из стратегических направлений развития и модернизации объектов современной промышленности и инфраструктуры, затрагивающим, прежде всего, совокупность приоритетных проектов, ориентированным на привлечение значительных зарубежных инвестиций и не предусматривающим (в обязательном порядке) необходимость прямого бюджетного финансирования этих проектов [6].

Точкой отсчета использования механизмов взаимодействия государства и частного бизнеса в Республике Казахстан (до принятия Закона «О конценссиях») стали ГЧП – проекты: строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар-Усть-Каменогорск» (договор заключен в 2005 году) и строительство межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область» (договор заключен в декабре 2005 года).

7 июля 2006 года был принят Закон РК «О концессиях», определивший правовое поле для внедрения в РК механизма концессии как одного из видов государственно-частного партнерства. После принятия Закона РК «О концессиях» последовал ряд подзаконных нормативных правовых актов, в том числе постановление Правительства Республики Казахстан от 28 ноября 2006 года № 1127 «Об утверждении перечня объектов, предлагаемых к передаче в концессию на среднесрочный период (на 2007-2009 годы). Данное постановление, принятое в развитие закона, дало возможность министерствам транспорта и коммуникаций, энергетики и минеральных ресурсов и местным исполнительным органам начать работу по подготовке и организации конкурсов для выбора концессионеров.

Для совершенствования механизма ГЧП и привлекательности концессионных проектов 5 июля 2008 года был принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам концессии», который позволил согласовать некоторые вопросы концессии в законодательстве республики. Изменения коснулись Налогового, Бюджетного и Земельного кодексов, законов РК «О концессиях», «Об автомобильных дорогах», «О естественных монополиях», «О железнодорожном транспорте», «Об инвестициях», «Об электроэнергетике» и «О рынке ценных бумаг», по следующим основным направлениям:

1. расширение видов государственной поддержки концессионера;
2. усовершенствование процедур передачи объектов в концессию;
3. усиление институциональной системы;
4. повышение привлекательности концессионных проектов в автодорожной отрасли [5].

Кроме того, для усиления институциональной системы и экономической экспертизы концессионных проектов 17 июля 2008 года постановлением Правительства РК создана специализированная организация АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» (далее – Центр ГЧП по вопросам концессии), основной целью которой является содействие методологическому и методическому обеспечению реализации концессионных проектов на основе разработанного проекта концепции развития государственно-частного партнерства в РК на 2009-2015 гг.

В соответствии с проектом концепции ГЧП определен как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности (от развития стратегически важных отраслей промышленности и инфраструктуры до обеспечения общественных услуг) [5].

Таким образом, можно констатировать, что в Казахстане сформирована институциональная составляющая для развития ГЧП.

Согласно основным стратегическим программным документам развития государства и

Посланиям Президента РК народу Казахстана, государством определен ряд стратегических направлений по развитию инфраструктурных проектов на концессионной основе, одним из которых выступает топливно-энергетический комплекс и, в частности, нефтегазовая промышленность.

Развитие нефтегазового сектора Республики Казахстан осуществляется в соответствии с Программой развития топливно-энергетического комплекса на период до 2015 г., разработанной на основе топливно-энергетического баланса страны. Согласно статистическим данным за первое полугодие 2007 г., доля нефтегазовой отрасли в ВВП страны составила 14,7%, при этом на долю продукции нефтегазовой отрасли в объеме экспорта приходится 66,3%.

Добыча нефти и газового конденсата в 2007 году возросла на 3,7% и составила 67,2 млн. тонн.

В течение 2006 г. объем инвестиций в нефтегазовый сектор составил 11,6 млрд. дол., из которых 79 % от всех инвестиций в этот сегмент направлено на добычу, а 21 % – на проведение геологоразведочных работ. В числе наиболее активных инвесторов – крупные фирмы из США, Нидерландов, Индонезии, Великобритании, Канады, Китая, Франции, Кореи, Японии, Швейцарии, России. В целом за последние десять лет в недропользование инвестировано более 65 млрд. дол. [9].

Дальнейшее развитие углеводородного сектора, привлечение иностранных и местных инвесторов напрямую увязывается с диверсификацией экономики. При этом значительное внимание уделяется развитию производств с высокой добавленной стоимостью, сопутствующих и смежных производств в нефтегазовом секторе.

Таким образом, развитие топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан в обозримом будущем связано с повышением уровня эффективности и макроэкономической отдачи нефтегазового сектора, диверсификацией и формированием новых направлений обеспечения роста экономики, реализацией «прорывных» проектов международного значения.

В связи с этим, главными целями реализации ГЧП – проектов в нефтегазовой отрасли являются:

– увеличение доли в экспорте продукции нефтегазовой промышленности с высоким уровнем добавленной стоимости на основе разработки и внедрения высокотехнологичных производств по переработке нефтепродуктов;

– активизация инвестиционной деятельности за счет привлечения частных инвесторов (иностранных и собственных);

–повышение эффективности использования бюджетных средств;

– повышение качества жизни населения за счет расширения социальной ответственности бизнеса.

Главным представителем интересов Республики Казахстан в нефтегазовой отрасли в настоящее время выступает Акционерное общество Национальная компания «КазМунайГаз» со 100 % долей государства, созданная в соответствии с Указом Президента РК от 20 февраля 2002 года в целях повышения уровня обеспечения эффективного и транспарентного развития нефтегазового комплекса и защиты интересов государства [7].

Национальная компания представляет государственные интересы в контрактах с подрядчиками, осуществляющими нефтяные операции посредством обязательного долевого участия в контрактах, а также осуществляет контроль, наблюдение и регулирование нефтяных операций в указанных контрактах, за исключением осуществления контрольных и надзорных функций государственных органов.

Основными видами деятельности НК «КазМунайГаз» является участие в:

– разработке стратегии использования, воспроизводства и дальнейшего увеличения ресурсов нефти и газа;

– реализации единой государственной политики в нефтегазовой отрасли;

– организации конкурсов на нефтяные операции на территории Республики Казахстан, включая секторы Каспийского и Аральского морей;

– установленном законодательством порядке в международных и внутренних проектах Республики Казахстан по осуществлению нефтегазовых операций;

– установленном порядке во всех внутренних и международных проектах Республики Казахстан по транспортировке углеводородного сырья.

Выполнение поставленных задач обусловило дальнейшую реструктуризацию управления отраслью – объединение в составе НК «КазМунайГаз» уже существующих рыночных структур посредством передачи государственных пакетов акций. Согласно отчету за 2008 год в настоящее время в собственности НК «КазМунайГаз» находятся акции 7 дочерних структур, в которые входят около 30 компаний, деятельность которых охватывает весь жизненный цикл нефтепродуктов: от разведки и добычи до их реализации [10].

Создание НК «КазМунайГаз» и ее активная деятельность на рынке нефти и газа способствуют, с одной стороны, укреплению позиций государства на внутреннем и внешних рынках как гаранта устойчивого развития нефтегазового комплекса и повышения конкурентоспособности страны, с другой – привлечению частных иностранных и собственных инвесторов для участия в крупных инвестиционных проектах. При этом Национальная компания выступает основным партнером в совместных проектах.

Исследование современного состояния применения ГЧП в РК показало, что основными формами взаимодействия государства и бизнеса в нефтегазовом секторе в современных условиях являются:

– **совместные предприятия** как форма международного бизнеса, при котором возникает собственность, находящаяся в совместном владении и управлении.

Данная форма сотрудничества применяется в РК с 1993 г. (казахстанско-турецкое предприятие «КазахТуркМунай) по настоящее время. Последнее соглашение о создании совместного предприятия ТОО «KAZ M-I» было подписано между ТОО «ТенизСервис» (51 %) и американской компанией M-I SWACO (49 %) в ноябре 2008 г. Основными направлениями деятельности нового совместного предприятия (СП) будут производство и реализация буровых растворов, переработка отходов бурения, поставка нефтепромысловых реагентов и трубопроводных присадок.

ТОО «ТенизСервис» - дочерняя компания «КазМунайГаза», созданная в 2003 году для реализации государственной программы освоения шельфа Каспийского моря. До настоящего времени реализовала такие проекты, как база поддержки морских нефтяных операций, полигон по утилизации и захоронению отходов и станция заправки морских судов. Одним из ключевых направлений компании является расширение спектра сервисных услуг на рынке Казахстана.

– специальная экономическая зона (СЭЗ) представляет собой ограниченную территорию Республики Казахстан, на которой действует особый правовой режим. СЭЗ создаются в целях ускоренного развития региона, развития одной или нескольких отраслей новых технологий, создания высокоэффективных экспортоориентированных производств, освоения выпусков новых видов продукции, привлечения инвестиций, отработки правовых норм рыночных отношений, внедрения современных методов управления и хозяйствования, а также решения социальных проблем [4].

В 2007 г. на территории Атырау была создана СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк». В рамках СЭЗ планируется реализация инвестиционного проекта мирового уровня «Строительство первого интегрированного нефтехимического комплекса» по получению базовой нефтехимической продукции, производственная мощность которого составит 1,2 млн т/год, в том числе 800 тысяч т/год полиэтилена (ПЭ) и 400 тысяч т/год полипропилена (ПП) различных марок [9].

Подготовка и реализация проекта осуществляется за счет собственных и привлеченных инвестиционных средств АО НК «КазМунайГаз», АО «SAT & Company». Оператор проекта – специально созданная компания АО «Kazakhstan Petrochemical Industries». Реализация прорывного инвестиционного проекта в рамках СЭЗ создаст инновационное производство по выпуску полиэтилена и полипропилена, что обеспечит снижение налоговой составляющей в себестоимости казахстанской нефтехимической продукции и её конкурентоспособность на международном рынке.

Целевая направленность создания данной СЭЗ позволяет идентифицировать ее как зону экспортно-производственной направленности, условиями эффективного функционирования которых являются: дешевое и достаточное обеспечение сырьем; наличие свободной рабочей силы; комплекс других конкурентных преимуществ, позволяющих продукции зоны выйти на мировой рынок.

– контракты (концессии). Законом РК «О недрах и недропользовании» разрешается заключать контракты в форме соглашения о разделе продукции, концессии и сервисного контракта.

Соглашение о разделе продукции – договор, в соответствии с которым государство предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (подрядчику) в области нефтяных операций на возмездной основе и на определенный срок права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в Соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а подрядчик обязуется провести указанные работы за свой счет и на свой риск. Данный договор содержит обязательное условие и порядок раздела произведенной продукции, а также порядок возмещения компенсационной продукции между Республикой Казахстан и подрядчиком.

Указанный механизм взаимодействия между государством и бизнесом достаточно распространен и действует на территории РК с ноября

1997 года, когда было подписано Соглашение о разделе продукции по Северному Каспию между компаниями «Аджип», «Бритиш Газ», «Бритиш Петролеум» и «Статойл», «Мобил», «Шелл», «Тоталь» и «КазахстанКаспийШельф». Согласно СРП, период «Разведки» составляет 6 лет с даты вступления в силу СРП с правом продления на 2 года, период «Освоения и Добычи» – 20 лет с даты Коммерческого открытия на Подрядном участке с допущением на 2 продления по 10 лет.

Концессия – передача по договору концессии объектов государственной собственности во временное владение и пользование в целях улучшения и эффективной эксплуатации, а также прав на создание (строительство) новых объектов за счет средств концессионера с предоставлением последнему права владения, пользования и распоряжения ими либо без такового с обязательным финансированием за счет средств концессионера и передачей государству (3).

Как показали исследования, в чистом виде концессионных контрактов в нефтегазовой отрасли РК на данный момент времени заключено не было, что свидетельствует о недостаточной разработанности законодательной и методической базы для их реализации. Однако можно предположить (ввиду отсутствия в открытой печати текстов соглашений), что созданный в 2001 г. Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) является концессионным соглашением. Акционерами КТК являются правительства трех стран и 10 нефтяных компаний: России принадлежит 24 % акций КТК, которые находятся в управлении государственного оператора системы трубопроводов – ОАО «Транснефть»; 19 % акций принадлежит Казахстану, 7 % – Оману, остальные распределены среди частных иностранных компаний.

Проведенные исследования развития ГЧП в РК позволяют сделать вывод о целесообразности дальнейшего совершенствования правового поля ГЧП и создании организационно-экономического механизма формирования и отбора инвестиционных портфелей для формирования конкурсных заявок на заключение контрактов в рамках ГЧП в нефтегазовом секторе, что требует разработки формализованной процедуры.

При формировании портфеля реальных инвестиционных проектов следует учитывать, что выгодность привлечения финансовых средств инвесторов-партнеров зависит от имеющихся инвестиционных возможностей, а экономическая привлекательность инвестиционных проектов определяется финансовыми возможностями и связанными с ними издержками. Модели синхронизации разработки инвестиционного портфеля и обеспечения его необходимыми финансовыми ресурсами называют теоретическими моделями капитала, одним из вариантов которых может служить статистическая модель американского экономиста Дж. Дина.

В модели реализуется целевая функция (математическая форма критерия оптимальности), предусматривающая максимизацию величины чистой приведенной стоимости (ЧПС) и оценку экономической выгодности предоставления финансовых ресурсов соответствующими инвесторами –партнерами. Конечная величина ЧПС по инвестиционному портфелю определяется в конце срока жизни проекта как сальдо притоков (денежных поступлений) и оттоков (капитальных вложений) денежных средств. К началу реализации проектов необходимо обеспечить достаточный объем стартового капитала.

Одним из важных этапов отбора инвестиционных портфелей для участия в конкурсе контрактов является определение приоритетных направлений инвестирования и выбор источников финансирования. Основными источниками финансирования инвестиций могут выступать: собственные средства инвесторов; средства консолидированного бюджета; внебюджетные средства и заемные средства, объем и цена которых являются заранее известной (заданной) величиной.

Основной задачей на данном этапе является определение приоритетности реализации совокупностей инвестиционных проектов, исходя из известных: объемов необходимых инвестиций по каждой группе инвестиционных проектов и средней доходности; объема денежных средств, который может быть предоставлен соответствующим инвестором и его цены.

Используя модель Дж. Дина, модифицируем и формализуем условия решения поставленной задачи.

На первом этапе введем необходимые обозначения:

X_1, X_2, X_3, X_i – удельный вес планируемых инвестиций по **i -ой группе инвестиционных** проектов,

Y_1, Y_2, Y_3, Y_j – удельный вес объема планируемых к использованию денежных средств, из **j –ого** источника: собственных, консолидированного бюджета, внебюджетных, заемных;

T – период планирования, (t_0, t_1);

I_i – объем денежных средств, требующихся для реализации некоторой совокупности

инвестиционных проектов на начало периода (t_0) млн.дол.;

R_i – объем денежных средств по соответствующей группе инвестиционных проектов, подлежащий возврату с учетом начисленных процентов на конец периода (t_1), млн. дол.;

PV_{0j} – объемы планируемых к использованию денежных средств, из соответствующих источников: собственных, консолидированного бюджета, внебюджетных, заемных в период (t_0), млн. дол.;

FV_{1j} – объем денежных средств, который должен быть возвращен с процентами по j–тому источнику на конец периода (t_1), млн. дол.

Максимизируем сальдо поступлений – чистой приведенной стоимости от реализации проектов и выплат, связанных с их финансированием, при соблюдении условий.

Целевая функция для периода t_1 примет вид:

$$\sum R_i \cdot X_i - \sum FV_{1j} \cdot Y_j \rightarrow \max$$

Условия финансирования для периода t_0:

$$\sum I_i \cdot X_i - \sum PV_{0j} \cdot Y_j = 0,$$

при этом:

$$0 \le X_i \le 1 \text{ для } I = 1, \ldots..m$$

$$0 \le Y_j \le 1 \text{ для } j = 1,\ldots. N$$

Дальнейшая процедура оптимизации выбора инвестиционных портфелей предполагает: установление приоритетов их реализации; построение графика зависимости спроса и предложения капитала и нахождения «критической» ставки привлекательности инвестиций; формирование конкурентоспособных вариантов инвестиционных портфелей и их реализацию.

Предлагаемый подход к формированию и отбору инвестиционных портфелей позволяет не только выделить приоритетные направления инвестиционных вложений, но и оптимизировать структуру финансовых источников, что повысит обоснованность принимаемых управленческих решений.

Таким образом, в Республике Казахстан государственно-частное партнерство должно стать одним из стратегических направлений развития и модернизации объектов современной промышленности и инфраструктуры, затрагивающим, прежде всего, совокупность приоритетных проектов, ориентированным на привлечение значительных зарубежных инвестиций и не предусматривающим (в обязательном порядке) необходимость прямого бюджетного финансирования этих проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Варнавский В. Г.** Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. 265 с.

2. **Варнавский В. Г.** Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны. Электронный ресурс. Режим доступа: // http: //www.opec.ru/point

3. Закон РК «О концессиях» от 7 июля 2006 г. Электронный ресурс. Режим доступа: www.minjust.kz/ru/art

4. Закон РК «О специальных экономических зонах» от 6 июля 2007 г. Электронный ресурс. Режим доступа: www.minjust.kz/ru/art

5. Концепция развития государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2009-2015 гг.(проект) Электронный ресурс. Режим доступа: http: /www.ppp-center.kz

6. **Лихачев В., Азанов М.** Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.apep.ru/en/uploadfiles

7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 июня 2002 года N708 «Об утверждении Правил представления государственных интересов Национальной компанией в контрактах с подрядчиками, осуществляющими нефтяные операции, посредством обязательного долевого участия в контрактах». Источник: справочно-правовая система «Юрист»

8. **Рожкова С.** Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики. Журнал «Рынок ценных бумаг», № 1 (352), 2008. Электронный ресурс. Режим доступа: http/www.rcb.ru

9. http://www.kazinvest.kz/article/optimizatsia-investproektov

10. www.kazembassy.ru/base/lib/files/industrial-innovation_developmant_Kazakhs

УДК 332.133.6

Егоров Н. Е.

Кластерный подход в инновационном развитии региона (на примере Республики Саха (Якутия)[1]

В настоящее время кластерная политика распространена во многих странах, и направлена на поддержку существующих и потенциальных цепочек создания добавленной стоимости. Формирование кластерной политики направлено на выбор конкурентоспособной модели экономики, приоритетных отраслей, имеющих потенциал повышения конкурентоспособности, выявление факторов и элементов, воздействующих на степень развития конкурентных отношений и механизмов.

Под кластерной политикой понимается государственная политика повышения конкурентоспособности страны или региона через стимулирования промышленных кластеров и региональных/локальных кластеров малых и средних предприятий и включает в себя меры нормативного правового обеспечения, инвестиционные, финансово-бюджетные механизмы, информационную поддержку.

Целями кластерной политики является повышение конкурентоспособности и инновационного потенциала предприятий и отдельных отраслей, развитие малого и среднего бизнеса и содействие диверсификации национальной экономики через стимулирование и развитие региональных отраслевых кластеров. Основными исполнителями кластерной политики являются регионы, где и располагаются такие конкурентоспособные кластеры [5, 6].

По своему потенциалу и структуре кластерная политика является именно тем комплексом мероприятий, который может способствовать решению **главной задачи:** повышению конкурентоспособности российской экономики через развитие конкурентных рынков, повышение инновационности различных отраслей экономики, ускоренное развитие малого и среднего бизнеса, стимулирование инициативы на местах и активизацию взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом. Однако необходимо подчеркнуть, что кластерная политика должна реализовываться только с учетом специфики пространственной структуры экономики России, и только во взаимосвязи с другими подходами, разработанными и успешно применяемыми в плановой экономике. Кроме того, надо помнить, что кластерная политика является только одним из нескольких подходов к повышению конкурентоспособности экономики и наибольший положительный эффект от ее реализации может быть достигнут при ее согласованном применении с комплексом других мероприятий [7].

Кластерная политика на практике реализуется в разработке кластерной стратегии, которая представляет собой решения (приоритеты) в области организации кластеров и сетевого сотрудничества, определяющие конкретные мероприятия по достижению целей кластерной политики [12].

Отличительной особенностью концепции кластеров является то, что эта концепция базируется на более широком, более динамичном видении процесса конкуренции между фирмами и регионами на основе роста производительности. Взаимосвязи и обмен в кластере часто сильнее влияют на рост производительности, чем масштабы работ отдельных фирм. Значение имеет не то, в чем конкурентоспособенна конкретный регион, а то, как именно осуществляется конкурентная борьба. Кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими вовлеченными институтами (университеты, организации по сотрудничеству, исследовательскими лабораториями). Государственные и частные инвестиции, направленные на улучшение условий функционирования кластера, приносят пользу сразу многим фирмам [6].

Концепция кластеров способствует развитию особой формы политического, государственного мышления, выходящего за рамки общих потребностей экономики, и позволяет выявить важные роли правительства (исполнительных структур) на разных властных уровнях. Мышление, основанное на кластерном подходе, может направлять политику в отношении науки и технологий, образования и профессиональной подготовки, содействия экс-

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, грант № 08-02-79203а/Т

порту и иностранных инвестиций. Лучший шанс для региона привлечь иностранные инвестиции и способствовать увеличению экспорта продукции состоит в использовании существующих и возникающих кластеров.

Одной из первоочередных по важности задач в формировании региональной инновационной политики должен являться поиск методов выявления данных конгломеративных систем. Применение на практике разработанной методологии и обнаружение данных структур позволит сформировать программы развития кластеров в инновационной среде. Концепция кластеров является особо привлекательной для региональной экономики. Кластерное управление экономикой является одним из эффективных методов развития экономики региона, позволяющей максимальное использование существующего научно-технического и инновационного потенциала.

В современных условиях кластерный подход оказывается оптимальным для конкурентного развития как самого кластера, то есть компаний и институтов, входящих в его состав, так и для того региона, на территории которого этот кластер находится.

Кластерная политика должна быть направлена, с одной стороны, на стимулирование развития кластерных инициатив, а с другой, – на создание благоприятной среды для развития уже существующих кластеров. При этом может быть выбрана та или иная стратегия проведения кластерной политики. Это может быть стратегия посредничества, когда органы власти делают акцент на создании условий для диалога и стимулировании кооперации между участниками кластера, либо стратегия стимулирования спроса, заключающаяся в размещении государственного заказа и обеспечении трансфера технологий.

В отличие от отраслевого подхода, по сути деформирующего конкуренцию за счет лоббирования интересов отдельной отрасли или компании и, как следствие, «перетекания» выгод в одну из отраслей, кластерный подход позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику развития региона с учетом потенциала роста региональных экономических субъектов. Более того, основанная на развитии диалога между ключевыми игроками региона, формировании совместного видения и общих целей, кластерная политика снимает ограничения территориального подхода, не позволяющего адекватно оценить взаимосвязи между корпорациями и другими субъектами рынка [8].

Новизна кластерной политики по сравнению с промышленной политикой состоит в ее более узком фокусе – она ориентирована только на конкурентоспособные виды деятельности, продукция которых обращена на внешние для региона рынки страны и мира. Но внутри этого узко выбранного направления кластерная политика шире прежней промышленной, потому что консолидирует здесь не только саму производственную деятельность, но и промышленный сервис, региональный научно-образовательный комплекс, навыки и традиции местного сообщества, которые оказываются задействованы в работе регионального кластера [5].

Таким образом, кластерная политика является новым эффективным инструментом повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики, так как в условиях инновационной экономики кластеры создаются не столько по отраслевому, сколько по межотраслевому принципу и направлены не столько на усиление сложившейся структуры регионального производства, сколько на проявление принципиально новых отраслей, формирование новых «конкурентных преимуществ», создание новой отраслевой конфигурации в регионе.

Экономическое развитие на основе кластерного подхода в последнее время становится альтернативной стратегией в региональной политике России. Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства. Широкое обсуждение актуальных вопросов, связанных с развитием кластерной региональной политики, ежегодно проводится на межрегиональном экономическом Форуме «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики».

В настоящее время основными нормативными документами, направленными на содействие развитию кластерных инициатив в регионах России, являются:

- Концепция кластерной политики в Российской Федерации, разработанная Министерством экономического развития России в 2008 г. [2];
- Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, подготовленные Министерством экономического развития России (письмо от 26.12.2008 г. № 20615-АК/Д19) [4];

• Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации, разработанные в 2008 г. Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации совместно с Комитетом Совета Федерации по делам Севера и малочисленных народов, Центром экономики Севера и Арктики, Государственным Университетом «Высшая школа экономики» в рамках Программы канадско-российского сотрудничества в области развития Северных территорий (NORDEP) [5].

Создание и развитие территориальных и межотраслевых кластеров является одним из ключевых направлений развития экономики Севера в рыночных условиях. В документе [5] подчеркивается, что значение кластеров и кластерной политики для районов Севера состоит в их способности придать наукоемкий характер традиционному ресурсному освоению этих территорий, способствовать диверсификации монопрофильной экономики Севера, содействовать динамичному развитию транспортной, энергетической, коммуникационной инфраструктуры, фирм малого и среднего бизнеса. Сущностное отличие современного северного кластера от индустриального территориально-производственного комплекса состоит в том, что теперь все более важным интегрирующим фактором выступают факторы нового знания, инноваций, обеспечивающие конкурентоспособность кластера, информационно-коммуникационные сети.

Специфика кластерной политики в районах Севера связана с профилем местного кластера, который, как правило, формируется от природных ресурсов и обширных неосвоенных пространств. Именно здесь создаются главные конкурентоспособные сектора северной экономики [5]. Президент Республики Саха (Якутия) В.А. Штыров, представляя в Правительстве Российской Федерации «Схему комплексного развития производительных сил, энергетики и транспорта Республики Саха (Якутия) до 2020 года» [9], отметил необходимость кластерного подхода [10]. Данный подход будет использован как основа стратегии эффективного размещения ресурсов для регионального развития и диверсификации на отраслевой основе. В целях ускорения инновационного роста экономического потенциала на основе реализации Схемы необходимо широкое применение кластерного подхода к развитию отраслевых, межотраслевых и территориальных комплексов, а также региональной экономики в целом. При этом следует учитывать, что само внедрение кластерного подхода в экономику является важнейшей формой организационно-экономической инновации.

Согласно Схемы [9], реализация кластерного подхода в развитии региона на ближайший и среднесрочный периоды требует решения ряда следующих мероприятий:

- выявление и мониторинг ситуации возможности развития экономических кластеров на территориальном уровне, в том числе выявление структуры кластеров, территориальной локализации или расширения их отдельных звеньев, аналитические и маркетинговые исследования перспектив развития возможных кластеров на внешнем рынке, оценка влияния конкретного кластера на инфраструктуру и развитие поселений;

- формирование коммуникационных площадок для потенциальных участников территориальных кластеров, в том числе за счет их интеграции в процессе разработки и обсуждения стратегий регионального развития, содействие обмену опытом между улусами (их объединениями) по формированию социально-экономической политики;

- консолидация участников кластера (в том числе, через ассоциативные формы), реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий, реализация образовательной политики, согласованной с основными представителями кластера, обеспечение возможности кооперации предприятий и образовательных учреждений в рамках развития кластера;

- формирование институциональной среды для развития территориальных кластеров, включающей адаптацию законодательной базы, расширение организационно-правовых форм, активизацию инициативы участников и т.п.

В перспективе технологическая и инновационная политика в регионе должна фокусироваться не на изолированных предприятиях и учреждениях, а на содействии их организации в сети и кластеры. Для этого, прежде всего, необходимо усиление стимулов к кооперации и созданию кооперационных сетей, в т.ч. и четкой правовой регламентации движения интеллектуальной собственности; развитие служб, облегчающих доступ к знаниям; снятие административных барьеров и развитие стимулов для кооперации государ-

ственного сектора исследований и разработок и частного сектора.

Как отмечает Ю.Н. Гусев [1], в настоящее время регионы формируют свои стратегии развития на 15-20 лет. Поэтому необходимо изначально закрепить, в том числе на законодательном уровне, инновационный характер формируемой региональной экономики, примерные соотношения между крупным, средним и малым бизнесом в основном производстве и определить меры по выполнению этих соотношений при переходе к инновационному сценарию. В связи с этим органам исполнительной власти региона и местного самоуправления рекомендуется рассмотреть возможность создания **агентств регионального развития для реализации кластерных инициатив в регионах** и обеспечить включение кластерного подхода в региональные программы и стратегии социально-экономического развития [5].

По мнению авторов работы [3], при формировании региональных кластерных систем особое значение приобретает нормативно-правовое регулирование кластерных сетей в сфере инноваций, т.к. именно в этой сфере взаимодействия государства и бизнеса представляют наиболее действенную организационную форму взаимодействия сторон для совместного решения задач, направленных на повышение конкурентоспособности региона.

Таким образом, анализ современного состояния использования кластерного подхода к развитию экономики регионов России, а также поиск эффективного механизма развития инновационной экономики республики в условиях финансово-экономического кризиса приводит к заключению о необходимости принятия на региональном уровне отдельного нормативно-правового акта в виде **Концепции кластерной политики Республики Саха (Якутия)**.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гусев Ю. Н.** О принципах кластеризации экономики в России // Экономические стратегии. 2007. № 03. С. 50–55.
2. Концепция кластерной политики в Российской Федерации / Поволжское отд. Росс. инженерной акад. Самара, 2007: http://www.poria. ru /files/konc_klaster_259_10.doc.
3. **Лурье Е. А., Сафонов Г. В.** Региональные кластерные системы //Материалы третьего межд. Форума ОТ НАУКИ К БИЗНЕСУ «Территория инноваций: опыт регионального развития». Санкт-Петербург, 2009. С. 55–57.
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. М., 2008: http://www.ir-pep.ru/ analytics/ innov/detail/? item_id=218.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. М., 2008: http://www. severcom.ru/analitytics.
6. **Пилипенко И. В.** Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Москва-Смоленск: Ойкумена, 2005. 496 с.
7. **Пилипенко И. В.** Нужна ли России кластерная политика? / Прил. 6 к Ежегодн. экономич. докладу 2008 г. Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: От экономики «директив» к экономике «стимулов»: http://www.biblioglobus.ru/docs /Annex_6.pdf.
8. Рябченюк Ю. В. Автомобильные кластеры в системе региональной экономики // Автобизнес. 2006. № 74. С. 34–36.
9. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года: Утверждена постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) № 411 от 06.09.2006г. и одобрена Правительством РФ от 08.02.2007г.
10. **Штыров В. А.** О результатах и основных направлениях социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) / Выступление на заседании Правительства РФ 8 февраля 2007г.
11. **Яшева Г. А.** Кластерная политика в повышении конкурентоспособности национальной экономики: методика формирования // Государственное управление. Электронный вестник. 2007. № 11; http://e-journal.spa.msu.ru/ images/File/2007/11/Jasheva.pdf.

УДК 658.2:332

Мишунина Л. Н.

Проблемы и направления инновационного развития предприятий ОПК (на примере Приморского края)

В настоящее время инновации становятся основным фактором, определяющим богатство страны и уровень благосостояния населения. На смену традиционному типу общественного воспроизводства приходит "новая экономика", или экономика инноваций. Ей присущи своя форма и структура богатства, собственные критерии оценки эффективности накопления. То, что считается ростом в традиционной экономике, не является ростом, тем более развитием в современных условиях. Дело в том, что не всякий экономический рост основан на инновациях и поэтому не приводит к инновационному развитию.

Для начала нам необходимо определиться с терминологией поскольку отнесение одного или другого вида деятельности к инновационному может обеспечить или существенно затормозить его развитие.

Под инновацией (англ. innovation — нововведение, новаторство) мы понимаем «инвестицию в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги. Новация (лат. novation — изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей и т.п. [12].

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п. Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом [12].

Демократические преобразования в стране, начавшиеся в 1985 году не могли осуществляться без реформирования экономики. Так как к этому времени, доля военной продукции в общем объеме промышленного производства по Приморскому краю в 1990 г. составила 68,9 % [2].

Экономика края зависела от оборонно-промышленного комплекса, а именно:

1. Существовал постоянный спрос (заказ) со стороны Министерства обороны;

2. Предприятия ОПК являлись градообразующими (г. Арсеньев, г. Большой Камень и др.);

3. Предприятия оборонно-промышленного комплекса обеспечивали заказами предприятия других отраслей, выполнение которых было необходимо для их нормального функционирования (предприятия гражданского машиностроения, нефтяной и химической промышленности, легкой промышленности, строительства);

4. На предприятиях оборонно-промышленного комплекса выпускалось до 12–15 товаров народного потребления (мебель, бытовая техника, электро – радиотовары, посуда, оснастка, инструментарий отдельных технологических узлов, приспособлений и т.д.) что положительно влияло на развитие экономики края.

Вместе с тем специфической особенностью оборонно-промышленного комплекса края являлось отсутствие развитой научно-исследовательской базы. Научно-исследовательская и конструкторская работа осуществлялась в основном в области разработки технологической оснастки и приспособлений, отдельных узлов и деталей, которые находились в центральных районах страны. Необходимо было произвести структурную перестройку предприятий ОПК, коренные изменения которой предусматривались и в годы перестройки в Советском Союзе, и в период экономических и социальных реформ в новой России.

Эти преобразования коснулись и предприятий ОПК Приморского края, составлявшие основу промышленной экономики региона. Предприятиям ОПК Приморского края необходимо было перейти на выпуск совершенно новых видов гражданской продукции в соответствии с требованиями рынка, а также совершенствовать продукцию военного назначения. Переход на выпуск новой продукции – процесс достаточно длительный, в большинстве случаев требующий значительных разовых затрат и, соответственно, источников их покрытия. Однако, предприятия пытались освоить производство технически простых товаров народного потребления, в большинстве случаев не соответствующих основному профилю производства. Так, ОАО «Дальприбор» выпустило несколько

видов электрических термосов (поттеров). ОАО ТП «Эра» наладило выпуск двух видов электродвигателей малой мощности и освоило ремонт крупногабаритных электрических машин. ОАО «Варяг» наладило выпуск полимерной тары для пищевой промышленности, выпуск гидрооборудования. ОАО «Радиоприбор» производит несколько видов скальпелей с лезвиями из кристаллов ЧСЦ (фианитов), систему охранной сигнализации, систему управления автомобильным движением. ФГУП ДВЗ «Звезда» освоил строительство транспортного рефрижератора проекта, стояночных плавучих причалов, ряд сухогрузных судов и буксиров. ОАО «Изумруд» готовит к производству ряд ТНП на основе микроэлектроники. ААК «Прогресс» освоил выпуск легкого вертолета МИ-34С, который готов к их серийному производству.

При выборе гражданской продукции предприятия ориентировались на технологические возможности основного производства и дефицитность товаров. Не учитывались перспективные изменения конъюнктуры рынка. Это был в основном стихийный процесс, не обеспеченный четкой стратегией поведения в новых условиях развития экономики края.

То есть, существовало много причин, которые замедляли развитие инноваций на предприятиях ОПК.

Однако наряду с общими для всех предприятий ОПК РФ причинами подобного положения имеют место причины, характерные для предприятий ОПК региона, а именно:

1. Низкий спрос на инновации со стороны бизнеса

Направления исследований в вузах, к сожалению, не отвечают интересам ученых, но в незначительной степени нацелены на решение актуальных задач предприятий и фирм края. Данный факт приводит к потере контактов между наукой и бизнесом, препятствует формированию и развитию их эффективного и взаимовыгодного сотрудничества.

В то же самое время, нет четкого запроса к вузам и институтам со стороны бизнеса на разработку инноваций, организацию трансфера технологий и т.д. В такой ситуации развитие инновационной деятельности происходит вне общего социально-экономического контекста, становится политической «самоцелью» и, как следствие, является затратным. Заметим, что на ряде предприятий края спрос на инновации существует, но почему-то он удовлетворяется либо собственными силами, либо разработчиками со стороны.

2. Неразвитость финансовых институтов поддержки инноваций

Ситуация в регионе является типичной для большинства субъектов России в части ограниченности финансовых возможностей для поддержания деятельности вузов, среднего и малого бизнеса в части развития коммерциализации результатов научных исследований и разработок.

Государственные кредиты на освоение новой продукции гражданского назначения выделены предприятиям ОПК края в 1992 г. в объеме 9 %, в 1993 г. – 6 %, в 1994 г. – 14,4 % от запланированных и утвержденных Правительством Российской Федерации сумм, а в последующие годы они вообще не поступали. [9]

3. Неразвитость инфраструктуры поддержки инновационной деятельности

Усилиями Правительства Приморского края идет постепенное формирование инфраструктуры поддержки и развития инновационной деятельности. В то же время краевой закон об инновационной деятельности до сих пор не принят, в Администрации края нет комитета по инновационному развитию.

4. Традиционно слабая научно-исследовательская база предприятий ОПК Дальневосточного региона

Для решения вопросов перехода на выпуск наиболее совершенных видов гражданской продукции в соответствии с требованиями рынка, а также совершенствования продукции военного назначения; предприятия ОПК Приморского края и Дальнего Востока являются, преимущественно предприятиями завершающего (сборочного) цикла производства и они имеют следующие проблемы:

5. Недостаточно квалифицированный, в силу отсутствия опыта, состав специалистов

Реализация пилотных проектов возможна только при наличие квалифицированных кадров, имеющих опыт организации и реализации инновационных проектов. Одной из пилотных программ в рамках реализации стратегии развития инновационной сферы должна стать комплексная программа переподготовки и повышения квалификации, содержащая учебные планы, ориентированные на различные целевые группы, и другую полезную информацию.

В рамках данной программы необходимо обеспечить создание и устойчивое развитие системы подготовки инновационно-ориентированных кадров, включая обучение научно-технического и управленческого персонала по следующим направлениям:

- основы инновационно- внедренческой деятельности, бизнес-планирования, составление технико-экономических обоснований и другой необходимой документации;
- маркетинг в области инноваций;
- основы законодательства России и других стран в области инноваций;
- основы системы финансирования инновационной деятельности;
- основы изобретательской деятельности.

Предполагается, что потребуется разработка новых образовательных программ, в частности:

- совместных образовательных программ с другими вузами России (Томск, С. Петербург) и с зарубежными учебными заведениями по различным аспектам коммерциализации инноваций;
- образовательных программ дистанционного обучения – как основного обучения, так и систем непрерывного повышения квалификации;
- внедрение новых предметов в обучение, таких как «Теория Решения Изобретательских Задач».

6. Отсутствие служб маркетинга по вопросам анализа спроса на рынке, сбыта, рекламы и реализации продукции.

7. Нарушение сложившихся хозяйственных связей с предприятиями Центра РФ (Предприятия Дальневосточного региона, находятся в 7–9 тыс. км от Центра.)

В сложившихся условиях предприятия ОПК вынуждены искать пути и средства самостоятельного решения, накопившихся проблем, причем как в связи с продукцией гражданского назначения, так и в связи с продукцией, предназначенной для заказчиков Министерства обороны. Практически речь идет о завоевании новых, ранее не освоенных рынках сбыта.

Произвести переориентацию крупного предприятия на выпуск новой продукции в объемах, загружающих ощутимо его производственные мощности в ограниченные сроки, – задача нереальная. Кроме того, необходимо решать задачу сбыта этой продукции, несвойственную предприятиям плановой экономики [3].

Предприятия вынуждены самостоятельно решать вопрос обновления продукции, причем делать это достаточно оперативно. Однако отсутствие опыта в данной области, а также внешние причины, не стимулировали активности, а чаще всего и лишали предприятия возможности вести обоснованную политику по переходу на выпуск новой продукции.

На сегодняшний день недостатки рыночной системы хозяйствования в России настоятельно обуславливают необходимость государственного вмешательства в хозяйственную среду с целью повышения ее инновационной активности и восприимчивости. Изучение отечественного и зарубежного опыта свидетельствует, что у государства имеются большие неиспользуемые резервы финансово-кредитной поддержки и стимулирования инновационных процессов, мотивирующих у субъектов хозяйствования восприимчивость к нововведениям. **Поэтому должны быть разработаны направления государственного регулирования инновационных процессов.**

Изучение зарубежного и отечественного опыта государственного воздействия на развитие науки и инновационной активности хозяйствующих субъектов, позволяет в качестве основных регуляторов назвать *финансовые, кредитные, налоговые и амортизационные, а также ценовые формы поддержки.*

Основные направления финансовой поддержки следующие:

- субсидии, представляющие собой безвозвратные пособия, выделяемые участникам инновационной деятельности в критические моменты становления и развития. Субсидирование имеет строго оговоренные направления, связанные с реализацией проектов;
- дотации – ассигнования из бюджета на покрытие убытков от инновационной деятельности основных участников, а также на развитие инфраструктуры. Субсидии и дотации должны носить разовый характер и увязываться с реализацией конкретных проектов и программ;
- реальные инвестиции – долгосрочные вложения государственных капиталов в создание научно-технического задела, выполнение исследований и разработок некоммерческой направленности; развитие конкурентоспособных производств и технологий. Необходимость государственного предпринимательства на современном этапе развития экономики обусловлена, в первую очередь, недостатком средств частного капитала для вложения в эффективные проекты развития;
- финансовые инвестиции, представляющие собой вложения государственных средств в операции с ценными бумагами, особое место среди которых должны занимать акции инновационно активных в рамках общественных приоритетов предприятий, а также в не котирующиеся акции

представителей малого наукоемкого бизнеса, привлекающих таким образом капиталы для своего развития;

• финансовый лизинг, суть которого сводится к покрытию части затрат, которые несут предприятия, приобретая новые и заменяя действующие машины и оборудование.

Практика безвозвратного финансирования приемлема для решения проблем, связанных преимущественно с реализацией инновационных программ и проектов и финансовой поддержкой начальной стадии инновационных процессов. В других случаях возможно выделение средств на возвратной основе. Речь идет о кредитовании инновационной деятельности. Основными формами могут выступать:

• прямые льготные займы, предоставляемые либо целевым образом, либо на конкурсной основе. Предполагается снижение процентной ставки или увеличение сроков кредитования в зависимости от степени важности проекта;

• гарантированные займы, предполагающие получение кредита под гарантию государственных управленческих структур. Органы управления берут на себя обязанность погашения коммерческого кредита и уплату процентов по нему в случае неудачи проекта;

• компенсационные соглашения, которые заключаются между государственными структурами, кредиторами и заемщиками по поводу частичного возмещения за счет средств бюджета или внебюджетных фондов, предоставляемых новаторам кредитов или процентов за пользование ими.

Основные формы налогового стимулирования: освобождение от уплаты налогов, изменение налогооблагаемой базы, понижение налоговых ставок, отсрочка платежа (налоговый кредит). Здесь важно правильное применение имеющихся возможностей налогового регулирования.

• Амортизационное регулирование связано со стимулированием заключительной стадии инновационного цикла, использованием машин, оборудования, аппаратов, приборов, механизмов. Изменение условий амортизации влечет уменьшение или увеличение сроков покрытия расходов на реконструкцию и техническое перевооружение производства. Искусственное увеличение себестоимости продукции в связи с измененной суммой амортизационных отчислений напрямую отражается на цене изделия и доходе от его реализации.

• Ценовое регулирование предполагает государственное влияние на уровень цен, по которым новаторы покупают услуги инфраструктуры, сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, услуги связи и информационного обеспечения, арендные услуги и услуги по подготовке кадров, повышению их квалификации и т. п. Снижение уровня цен с целью оказания поддержки инновационной деятельности может осуществляться за счет компенсации из бюджета или внебюджетных фондов разницы в ценах, а также посредством организации части услуг на основе муниципальной собственности.

Непосредственное регулирование цен применимо к системе контрактных цен, определяющих условия оплаты работ, выполняемых в рамках исследовательских и инновационных программ и проектов.

• Преференции при оформлении разрешений, лицензий и других документов, выпускаемых государственными и муниципальными структурами, софинансирование инновационных проектов, финансирование функционирования инновационного бизнес-инкубатора, обеспечение льготных условий для инвесторов, вкладывающих средства в инновационные проекты, компенсация банковского процента, гарантии краевого бюджета по инвестициям в инновационные проекты.

Государство владеет всеми возможными способами и средствами для создания такой экономической среды функционирования предприятий, которая не только сделала бы их более восприимчивыми к нововведениям, но и стимулировала бы стать активными участниками инновационного процесса, заинтересованными в поиске, разработке и скорейшем освоении прогрессивных научно-технических решений. Государство способно регулировать инновационные процессы на предприятиях ОПК с помощью полного комплекса всех доступных ему мер. Результатом подобного вмешательства будет рост объема прибыли от реализации новой продукции, что приведет к пополнению государственного бюджета за счет налоговых поступлений. Активная политика протекционизма повысит конкурентоспособность предприятия, сильное антимонопольное законодательство поддержит конкуренцию среди отечественных производителей, что окажет положительный эффект на качество новой продукции, и, как следствие, приведет к усилению национального рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бондаренко А. В., Быстров В. В., Шевченко Д. К.** Проблемы и перспективы совершенствования управления инновационной деятельностью предприятий океанического машиностроения. Владивосток: «Уссури», 2001. 190 с.

2. Данные Краевого комитета государственной статистики 2006–2008 г.г. Экономические показатели Приморского края. Приморье в цифрах. Основные показатели развития отдельных отраслей экономики края. Производственный потенциал промышленности края. Ход конверсии военного производства

3. **Долгопятова Т. А., Евсеева И. И.** Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопросы экономики. - 2007. № 8.

4. **Мелмен С.** Конверсия и разоружение. Демилитаризованное общество. М: Мир, 2000. 365 с.

5. **Мильнер Б. З., Евенко Л. И., Рапопорт В. С.** Системный подход к организации управления. М.: Экономика, 2007. 320 с.

6. **Монден Я.** «Тоета»: методы эффективного управления: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. А. Р. Бенедиктов, В. В. Мотылев. -М.: Экономика, 2005. 454 с.

7. **Моторыгин Б. Д., Седлов П. А.** Экономические проблемы создания новой техники. М.: Машиностроение, 2004. 276 с.

8. Об условиях предоставления государственной поддержки реформируемым государственным унитарным предприятиям и иным коммерческим организациям / Постановление Правительства Российской Федерации № 701 от 13 июня 1997 г.

9. Постановление правительства РФ от 2 февраля 1998 г. № 143 «О порядке финансирования инвестиционных программ конверсии оборонной промышленности за счет средств федерального бюджета и условиях их конкурсного отбора.

10. **Проскуряков А. В.** Организация создания и освоения новой техники. М.: Машиностроение, 2005 271 с.

11. Справочное пособие для расчетов экономической эффективности внедрения новой техники. М.: ЦНИИ информации, 1984. 280 с.

12. Федеральный закон О науке и государственной научно-технической политике от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ (с изменениями и дополнениями)

УДК 332.1

Чайникова Л. Н.

Региональный аспект инновационной политики

В условиях глобализации для любой страны важным условием устойчивости и экономической независимости становится ее внутренняя организация, включая способность быстро и чутко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры, осуществлять быструю адаптацию за счет эффективной реализации инновационной политики. В Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года приведено следующее определение «политика Российской Федерации в области развития инновационной системы - составная часть государственной научно-технической и промышленной политики, представляющая собой совокупность осуществляемых государством социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производства конкурентоспособной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также системы продвижения и реализации продукции и услуг на отечественном и мировом рынках». Также в данном документе отмечено, что политика Российской Федерации в области развития инновационной системы базируется на равноправном государственно-частном партнерстве и направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора экономики для развития инновационной деятельности. Для реализации «Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» разработаны стратегии и концепции, которые нашли отражения в следующих документах: проекте Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2030 года;

Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года; Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года.

Глубина связанных с научно-техническим прогрессом преобразований, широкие последствия для национальной экономики и ее места в мировом хозяйстве делают жизненно необходимым для каждой страны не только участие в этом процессе, но и восприятие международного опыта организации научно-технического развития. В связи с этим в табл. 1 приведен анализ стратегий научно-технологического развития высокоразвитых и развивающихся стран.

Таблица 1

Стратегии научно-технологического развития [1]

Вид и содержание стратегии	Недостаток	Основные требования к реализации в российских условиях
1. Стратегия «переноса» (японский опыт середины XX века). Использование имеющегося зарубежного научно-технического потенциала и перенос нововведений в собственную экономику.	Зависимость от высокоразвитых стран и угроза национальной безопасности	Необходимость значительных финансовых затрат на приобретение лицензий
2. Стратегия «догоняющего» развития (опыт Китая и стран Юго-Восточной Азии). Освоение производства продукции, выпускающейся ранее в развитых индустриальных странах.	Неспособность «догоняющей» нации создать структуры и институты, верно сигнализирующие обществу о зарождении тенденций спада, и тем самым предотвращающие систему от «перегрева». Невозможность сосредоточить усилия на модернизации сразу всех секторов экономики	Развитость сектора малого предпринимательства в инновационной сфере. Резкое увеличение инвестиций за счет текущего потребления (например, доля накопления в ВНП стран-лидеров Юго-Восточной Азии составляет 35-37 % против 14-17 % в США). Требуется заимствование технологий и привлечение иностранного капитала
3. Стратегия «наращивания» (опыт высокоразвитых стран). Используется собственный научно-технический потенциал с привлечением зарубежных ученых и конструкторов, интегрированием фундаментальной науки университетов и прикладной фирменной науки.		При ограниченном финансировании должна строиться на реализации узкого круга высокоэффективных инновационных проектов. Необходимо обеспечение системы госзаказов, выдаваемых на конкурсной основе, при условии гарантированного госфинансирования и долевого участия частных инвесторов.

России необходимо ориентироваться на постиндустриальный мир, следовать стратегии модернизации промышленности, чтобы достигнуть высокого уровня индустриального развития.

Одним из элементов региональной инновационной системы является инновационная политика на уровне региона, под которой понимается совокупность установленных целей и приоритетов развития научно-инновационной деятельности в регионе, путей и средств их достижения на основе взаимодействия региональных и федеральных органов управления. **Важность «регионализации» инновационной политики обусловлена тем, что приходит эпоха** нестандартизированного, наукоемкого производства, в котором не масштабы производства и сбыта, а способность к постоянному обновлению продукции за счет внедрения «продуктовых технологий» (создание и продвижение на рынок принципиально новых товаров) играет решающее значение в усилении конкурентных позиций нации на мировом рынке [2]. В условиях общеэкономического кризиса активизация инновационной деятельности в регионе может быть обеспечена на основе разработки эффективной программы региональной инновационной политики.

Систему и структуру целей региональной инновационной политики необходимо разрабатывать на основе следующих принципов [3]:

- региональные цели должны вытекать из общей концепции научно-технического развития страны и не противоречить стратегическим федеральным целям;

- региональные цели должны быть сформулированы с учетом специфики и потребностей региона;

- ресурсная программа должна формироваться из установленных целей;

- конкретная разработка структуры целей и в целом целевой программы должна осуществляться на уровне современных методик с широким использованием независимых экспертов и системы экспертных оценок;

- международного научно-технического сотрудничества;

- государственных (федеральных) программ ускорения научно-технического прогресса;

- собственно региональной (муниципальной) политики развития научно-технического потенциала;

- отдельных промышленных предприятий и научных учреждений государственной и муниципальной форм собственности;

- отдельных приватизационных промышленных и научно-технических фирм;

- применительно к конкретным научным коллективам (группам) и отдельным ученым, самостоятельно решающим приоритетные научно-технические задачи.

На рис. 1 представлено дерево целей инновационных стратегий, которые отражает иерархию целей.

Ранги целей инновационных стратегий установлены в системе долгосрочного и краткосрочного планирования и прогнозирования социально-экономического развития страны и региона (на примере Тамбовской области), а также инновационных стратегий предприятия.

Данное дерево целей позволяет проследить взаимосвязь между перспективными целями на федеральном уровне и целями региональной инновационной системы с учетом специфики и потребностей Тамбовской области. Необходимо отметить, что цели инновационной политики Тамбовской области отражены в Законе «О научно-технической политике, научной и инновационной деятельности в Тамбовской области», а в региональной инновационная стратегия отсутствует. Достижение стратегических инновационных целей на федеральном и региональном уровне невозможно без реализации на уровне предприятий стратегии инновационного развития, особенность которой заключается в выборе направлений и определении масштаба предполагаемых изменений. На рис. 1 выделены две группы инновационных стратегий, каждая из которых включает разновидности. Так, к наступательным стратегиям относятся [4]: стратегия создания нового рынка; стратегия приобретения компании; «разбойничья» стратегия; стратегия непрерывно совершенствования («кайзен»); стратегия сравнительных преимуществ; лицензионная стратегия.

Наступательные стратегии основаны на собственных творческих возможностях и необходимых и важным условием реализации данной стратегии становится внедрение инновации раньше конкурентов. Для реализации наступательных стратегий необходимы [4]: эффективная инновационная деятельность; руководство фирмы, склонное к новым идеям; хорошее знание рынка; эффективный маркетинг; сотрудники творческого склада; возможность распределения риска.

Группа стабилизационных стратегий включает следующие разновидности [4]: оборонительная; оппортунистическая; зависимая; защитная; селективная (избирательная).

Главным условием реализации наступательной стратегии является технологический рывок и быстрая реакция на рыночные изменения за счет гибкой организационной структуры и имеющихся уникальных ресурсов.

Также различают новаторскую, имитационную и венчурную стратегии в области инноваций. Новаторская стратегия достигается путём самостоятельной разработки и внедрения инноваций большой степени радикальности с охватом всех стадий инновационного процесса и фаз жизненного цикла инновации.

Имитационная стратегия предусматривает разработку с охватом всех стадий инновационного процесса и фаз жизненного цикла инновации, за исключением этапов НИОКР, конструкторской и технологической подготовки (начинается с разработки проекта и строительства). Достоинством данной стратегии является значительное снижение технологических, коммерческих, инновационных и финансовых рисков, что обусловливает широкое её использование в мировой практике [5].

Венчурная стратегия предполагает использование предприятием инновационных разработок венчурных предприятий, которые занимаются разработкой инноваций в быстро развивающихся

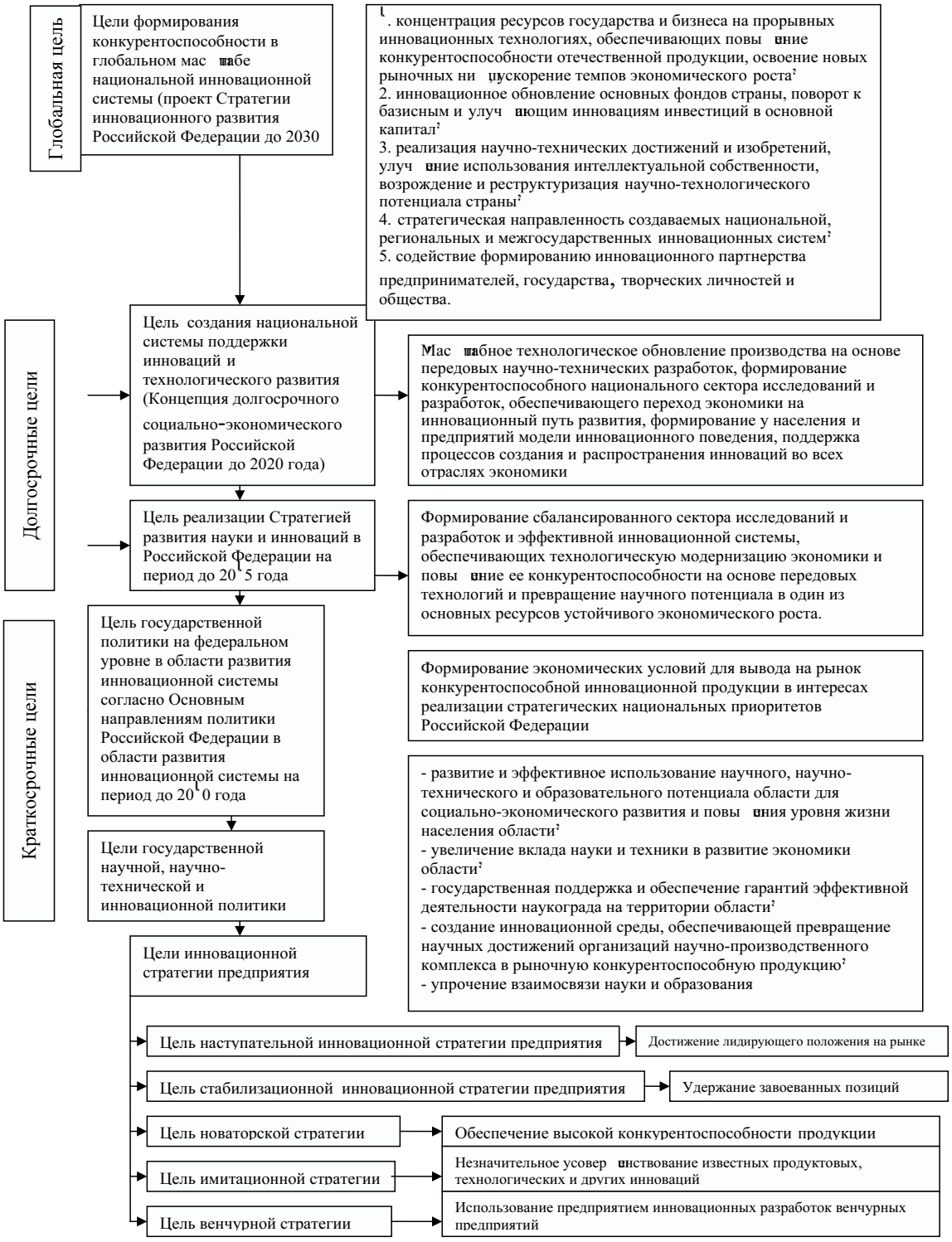


Рис. 1. Дерево целей инновационных стратегий

отраслях промышленности, охватывая стадию разработки (НИОКР, подготовка конструкторской, технологической и проектной документации) и фазу внедрения (классический венчур). Эти предприятия могут также сопровождать разработанную инновацию в производстве на предприятии-потребителе (венчур сопровождения). В первом случае (классический венчур) венчурное предприятие несёт весь инновационный риск, а во втором (венчур сопровождения) - также часть технологического риска. Поэтому предприятия, использующие венчурную стратегию, связаны с меньшими рисками по сравнению с другими стратегиями [5].

В связи с тем, что инновационная политика определяет не только цели инновационной стратегии, но и механизмы поддержки приоритетных инновационных программ и проектов, далее рассмотрим механизмы реализации инновационных стратегий.

Так, в проекте стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года механизм реализации стратегии инновационного прорыва включает следующие элементы [6]: законодательное регулирование инновационного развития; научно-технические и инновационные прогнозы; стратегическое планирование инновационного развития; программная реализация стратегических инновационных приоритетов; финансирование и стимулирование реализации инновационных стратегических приоритетов; инновационные структуры; кадры для инноваций.

Для создания эффективной национальной инновационной системы в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года намечены следующие пути [7]:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики, поскольку в настоящее время инновационная активность сконцентрирована в узком числе секторов, а технологическое обновление производства опирается преимущественно на импорт технологий, а не на российские разработки;

- повысить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, имеет место снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировую науку и мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности экономики;

- преодолеть фрагментарность созданной инновационной инфраструктуры, поскольку многие ее элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций.

Инновационный вектор долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в региональном разрезе проявляются в следующем [7]:

- развитие научно-технического и образовательного потенциала крупных городских агломераций с высоким качеством среды обитания и человеческим потенциалом, динамичной инновационной и образовательной инфраструктурой;

- формирование территориально-производственных кластеров (не менее 6-8 до 2020 года), ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях российской экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах;

- формирование территориально-производственных кластеров на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую добычу и переработку сырья, производство энергии с использованием современных технологий (механизированных, ресурсосберегающих и экологичных, нетрудоемких).

Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года определены следующие основные задачи государственной научно-технической и инновационной политики [8]: создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок и условий для его расширенного воспроизводства; создание эффективной инновационной системы; развитие институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок; модернизация экономики на основе технологических инноваций. Предполагается, что федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» явится одним из основных инструментов реализации указанной Стратегии.

Также основные механизмы реализации государственной политики в области развития инновационной системы отражены в Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года [9]:

1) формирование целостной системы организационно-правовых, экономических и иных норм

стимулирования, поддержки и регулирования инновационной деятельности, включая: установление порядка закрепления и передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности гражданского и двойного назначения, созданные за счет средств федерального бюджета, с целью их введения в хозяйственный оборот; совершенствование законодательной базы для развития венчурного предпринимательства;

2) переход к программно-целевому принципу государственной поддержки инновационной деятельности путем координации федеральных, региональных, межведомственных и ведомственных целевых программ, включая поддержку инновационной деятельности в академиях наук, имеющих государственный статус, государственных научных центрах Российской Федерации и высших учебных заведениях;

3) увеличение доли внебюджетных ресурсов по мере выполнения этапов инновационных проектов, включая: создание институтов финансирования малых высокотехнологичных предприятий на начальном этапе создания ими инновационной продукции; содействие формированию системы региональных и отраслевых венчурных фондов;

4) развитие внутреннего рынка инновационной продукции;

5) привлечение организаций малого и среднего предпринимательства к участию в целевых программах и инновационных проектах;

6) формирование у предпринимателей мотивации к развитию инновационной деятельности, в том числе путем: расширения финансируемых государством программ фундаментальных и поисковых исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; участия государства в развитии инфраструктуры инновационной системы;

7) формирование экономических показателей в сфере инновационной деятельности для оценки уровня и динамики коммерциализации научно-технических разработок;

8) разработка критериев выбора приоритетов государственной политики в области развития инновационной системы и выявления на стадии проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ потенциальных возможностей для производства конкурентоспособной инновационной продукции.

В связи с тем, что эффективность инновационной системы России обусловлена эффективностью региональных инновационных систем, задачи инновационного развития занимают важное место в стратегиях развития регионов. Так стратегические задачи инновационного развития Тамбовской области определены социально-экономическим развитием области до 2010 года и к ним относятся [10]:

- формирование правовых, организационных, экономических условий для осуществления научно-технической и инновационной деятельности и защиты интеллектуальной собственности;

- создание рынка инноваций и привлечение инвестиций в инновационную сферу, обеспечение рыночной ориентации научных организаций региона;

- оказание организационно-экономической государственной поддержки субъектам инновационной деятельности, малым и средним фирмам, работающим в области коммерцианализации научно-технических достижений;

- обеспечение воспроизводства кадрового потенциала для научно-технической и инновационной сферы региона, включая подготовку управленческих кадров;

- повышение конкурентоспособности организаций и предприятий научно-технической и инновационной сфер региона;

- повышение эффективности использования бюджетных средств в научно-технической сфере.

Инновационная стратегия региона должна состоять из пяти приоритетных направлений, на основе которых осуществляется планирование конкретной деятельности по реализации инновационной стратегии: 1) стимулирование существующих региональных компаний к использованию инноваций; 2) стимулирование создания малых инновационных предприятий; 3) привлечение внешних инвестиций (преимущественно в высокотехнологичную сферу); 4) создание эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций; 5) повышение уровня инновационной культуры в регионе [10].

Первые три приоритета определяют целевые группы воздействия инновационной стратегии. Четвертый и пятый приоритеты создают основу для реализации инновационной стратегии. Таким образом, все приоритеты рассматриваются во взаимосвязи и направлены на выполнение миссии и целей инновационной стратегии.

Также вопросы инновационного развития региона нашли отражение в Программе развития промышленности Тамбовской области на 2009-2010 годы, в которой выделены следующие направления инновационной деятельности в промышленности области [11]:

- мониторинг инноваций и хозяйствующих субъектов, способных в профессиональных областях создавать инновации;

- диагностику инновационной инфраструктуры, определение отсутствующих звеньев инновационной цепи, выстраивание технологических и инновационных коридоров;

- содействие во внедрении научно-технических разработок в промышленность;

- развитие механизмов предоставления субъектам промышленной деятельности, осуществляющих инновационную деятельность, финансово-кредитных ресурсов, включая инструменты местных фондов поддержки предпринимательства, кредитных союзов, лизинговых компаний, банковского сектора;

- развитие научно-технической среды, обеспечивающей превращение научных достижений организаций научно-производственного комплекса в рыночную конкурентоспособную продукцию;

- развитие приоритетных базовых технологий на территории области, обеспечение увеличения валового регионального продукта за счет освоения производства новых видов продукции и технологий.

В связи с тем, что в современной российской экономике отчетливо проявляется перенос центра тяжести управления на региональный уровень, государственная региональная политика России должна стимулировать переход к инновационной модели развития и придать новый культурный и геоэкономический смысл региональным проектам и инициативам. Однако необходимо отметить, что в настоящее время многие регионы не имеют развитой инновационной системы, полноценной стратегии инновационного развития и поэтому не могут эффективно развиваться. В регионах отсутствует четкое понимание разделения функций между федеральной и региональной властями относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем. В связи с этим государство оказывает помощь регионам не столько путем прямых финансовых вливаний, сколько путем содействия в разработке инновационной политики и развитии инфрастуктуры. Так, для Тамбовской области разработка региональной стратегии в области инновационной деятельности позволила бы более эффективно реализовывать стратегический приоритет – повышение конкурентоспособности экономики Тамбовской области, отраженный в Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2020 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полянчева А. Г. Исследование зарубежного опыта управления научно-технологическим развитием и оценка его использования в Российских условиях // Менеджмент в России и за рубежом. № 2. 2007.

2. Регион: первичный уровень формирования национальной инновационной системы. Режим доступа http://www.novadon.ru

3. Региональная инновационная политика цели и приоритеты развития (статья). Режим доступа: http://www.skorp.ru

4. Бовин, Андрей Андреевич. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А.А.Бовин, Л.Е.Чередникова, В.А.Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.

5. Инновационная политика предприятия и её влияние на конкурентоспособность продукции. Режим доступа: http://revolution.allbest.ru

6. Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года. Режим доступа: http://www.h2club.mirea.ru

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года Режим доступа: http://www.kadastr.ru

8. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Режим доступа: http://ric.istu.edu/statii/analitika/docs/strateg.zip

9. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Режим доступа http://www.dnpp.ru

10. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В. Г. Матвейкин, С. И.Дворецкий, Л. В.Минько, В. П. Таров, Л. Н. Чайникова, О. И. Летунова. М: «Издательство Машиностроение-1», 2007. с. 284.

11. Программа развития промышленности Тамбовской области на 2009-2010 годы. Режим доступа: http://www.dumaer-tmb.ru

УДК 658.14+658.15

Вайсман Е. Д., Коночкина Т. В.

Метод определения цены на высокотехнологичную инновационную продукцию

В современном мире динамизм, масштабность и устойчивость инновационного технологического развития являются решающими факторами повышения конкурентоспособности экономики, обеспечения оборонной, экономической, технологической и экологической безопасности страны, определяют рост ВВП и благополучие нации. В настоящее время инновационная деятельность в России характеризуется значительным научно-техническим потенциалом и низкими результирующими показателями. По оценкам экспертов, доля России на мировом рынке наукоемкой продукции не превышает 1% (доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%), а доля инновационно активных предприятий не выше 10-11% (в Германии – 66%, во Франции – 46%, в Греции – 27%) [7]. Переход экономики России на инновационный путь развития предполагает, прежде всего, радикальное увеличение доли высокотехнологичной, наукоемкой продукции в общем объеме промышленного производства и экспорта.

Развитию высокотехнологического комплекса России препятствует ряд серьезных проблем, таких как недостаток финансирования, слабое правовое регулирование, недостаточная обеспеченность кадрами, в том числе квалифицированным менеджментом, неразвитость инфраструктуры и низкий уровень коммерциализации результатов научных исследований. Однако не меньшего внимания, на наш взгляд, заслуживает и другая проблема. Длительное время в России производство высокотехнологичной продукции осуществлялось преимущественно по государственным заказам, в результате чего большинство предприятий соответствующих отраслей в настоящее время не имеет должного опыта эффективного коммерческого ценообразования, а применение в этой сфере традиционных методов не всегда является достаточно эффективным, так как не в полной мере учитывает специфику продукции, характер спроса и особенности рынка.

Анализ показывает, что в отечественной и зарубежной литературе ценообразование на высокотехнологичную продукцию рассматривается преимущественно в рамках традиционных подходов. Информация о специфике такой продукции как предмете рыночных отношений и об особенностях установления цен на нее не систематизирована, практически не предлагаются какие-либо специальные подходы или методы. В целом данная проблема еще недостаточно проработана в силу своей относительной новизны и сложности.

Целью настоящего исследования явилась разработка метода установления конкурентоспособной, адекватной рыночной конъюнктуре цены на высокотехнологичную инновационную продукцию.

На первом этапе исследования был выявлен ряд наиболее характерных особенностей рынка высоких технологий и соответствующей продукции, которые тем или иным образом оказывают влияние на ценообразование, определяют его специфику, и, в конечном счете, обуславливают целесообразность применения тех или иных методов ценообразования.

Среди наиболее характерных черт рынка высокотехнологичной инновационной продукции следует отметить следующие.

1. Преимущественно олигополистический тип конкуренции (реже монополия и монополистическая конкуренция).
2. Высокая динамичность, инновационность, быстрая обновляемость и моральное устаревание представленной продукции.
3. Высокий уровень риска.
4. Высокая капиталоемкость, при этом окупаемость затрат наступает значительно позднее, чем в других отраслях.
5. Существенная роль государства как контрольно-регулирующего органа, а также как активного участника рынка.
6. Значимость неценовой конкуренции. При этом цена не утрачивает важного значения ввиду того, что рынок высокотехнологичной продукции сегментирован, представлен игроками разных «весовых категорий» из-за глубоких различий в уровнях социально-экономического развития и покупательной способности отдельных стран и регионов.

К числу особенностей высокотехнологичной продукции, оказывающих влияние на ценообразование, следует отнести следующие.

1. Уникальность, высокая степень дифференциации вплоть до продукции, не имеющей аналогов, что обуславливает определенную свободу в ценообразовании и создает необходимость ориентироваться не на затраты, а на спрос, т.е. использовать ценностный подход.

2. Крайне разнообразный характер, вместе с тем, преимущественно это продукция производственно-технического назначения, используемая как фактор производства и способная генерировать доход. Именно величина этого дохода во многом определяет цену такой продукции.

3. Длительный период пользования, в связи с чем на уровень цены оказывает влияние величина эксплуатационных расходов.

4. Возможность определения полезности через четко определяемые количественные параметры, являющиеся предметом конкурентной борьбы.

Анализ традиционных методов ценообразования, проведенный с целью выявления их основных преимуществ и недостатков, а также возможности применения в сфере высоких технологий, позволил сформулировать следующие выводы.

Затратные методы подходят для расчета базовой, исходной цены на принципиально новый продукт и могут служить отправной точкой в процедуре ценообразования. Они подходят при установлении цен на продукцию, изготавливаемую по разовым заказам, и на опытные образцы, но не позволяют учесть уникальность, высокую степень дифференциации, рыночный потенциал высокотехнологичной продукции.

Те или иные рыночные методы ценообразования могут применяться в зависимости от конкретной ситуации. Особенно актуален здесь ценностный подход с учетом специфики продукции. Методы с ориентацией на конкурентов также применимы ввиду преобладания на данном рынке черт олигополии, ограниченно подходят для установления цен на совершенно новые товары, не имеющие аналогов.

Параметрические методы ценообразования применимы для высокотехнологичной продукции производственно-технического назначения, но их использование ограничено необходимостью выполнения ряда условий, в частности, наличием большого ассортимента однотипной продукции, различающейся одним или несколькими количественными параметрами, и проявлением существенной зависимости прироста экономической ценности товара от изменения таких параметров.

Среди большого количества работ и исследований, посвященных проблемам ценообразования, крайне мало встречается таких, где бы авторы предлагали специальные методы установления цен на высокотехнологичную продукцию. В числе последних, на наш взгляд, стоит выделить работы И.В. Липсица, В.В. Герасименко, В.Г. Клинова, В.Е. Есипова. При этом, касаясь вопросов ценообразования, исследователи обычно затрагивают не весь спектр высокотехнологичной инновационной продукции, а отдельные ее виды, например, продукцию производственно-технического назначения, исключительно инновационные продукты, либо сами технологии как товар, предлагают различные методы установления цен на новые товары. Кроме того, разные авторы раскрывают различные аспекты проблемы ценообразования. Например, И.В. Липсиц [1] подробно описывает характер товаров производственно-технического назначения и спроса на них, особенности рынка, проводит сравнительный анализ факторов формирования цен и ценовых стратегий на рынках потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения. В.Г. Клинов [3] больше внимания уделяет особенностям циклического развития рынка машин и оборудования, влиянию на него научно-технического прогресса, международным аспектам проблемы, В.В. Герасименко [5], Томас Т. Нэгл [4] – вопросам маркетинговой стратегии и тактики фирмы при выводе инноваций на рынок.

На основе выявленных особенностей высокотехнологичной продукции, спроса на нее и специфики рынка, а также анализа традиционных методов ценообразования и предлагаемых специальных подходов мы сформулировали принципы, которым должен соответствовать наиболее адекватный метод установления цены на высокотехнологичную инновационную продукцию.

1. Принцип инвестиционности затрат. Производство высокотехнологичной продукции характеризуется относительно высоким и стабильным уровнем затрат на НИОКР. Частая обновляемость продукции и регулярное осуществление капитальных вложений определяют тот факт, что процесс разработки и внедрения на рынок каждого нового высокотехнологичного продукта, по сути, представляет собой инвестиционный проект. В этой связи в вопросах ценообразования становится актуальным использование различных методов

оценки эффективности инвестиций и инвестиционного анализа.

2. Принцип приоритета ценностного подхода к ценообразованию, что предполагает необходимость учета уникальных свойств высокотехнологичного товара, его технико-экономические характеристики, степень инновационности, высокое качество.

3. Принцип системности учета затрат. Необходимо учитывать, что высокотехнологичная продукция представляет собой преимущественно товары длительного пользования, эксплуатация которых требует осуществления дополнительных затрат. Эксплуатационные расходы определяют цену потребления и оказывают непосредственное влияние на величину экономического эффекта от использования продукции и, соответственно, должны быть учтены в ценообразовании. Другими словами, затраты потребителя необходимо рассматривать в системе «закупки-эксплуатация».

4. Принцип специфичности спроса. Так как при установлении цен на любую продукцию весьма существенное значение имеет оценка спроса, а на рынке высоких технологий его закономерности имеют ряд особенностей, то необходимо обращаться к специальным методам и моделям, описывающим характер спроса на этом рынке. В частности, актуально обращение к известным моделям рынка олигополии: модели теории игр, ломаной кривой спроса, тайного сговора, ценового лидерства. Отдельного внимания заслуживает модель Е. Гутенберга [8], отражающая двойной изгиб кривой сбыта по цене и существование относительно неэластичного среднего участка кривой, что достигается проводимыми усовершенствованиями и дифференциацией продукта и позволяет фирме получить некоторую свободу в принятии ценовых решений, не быть полностью зависимой от поведения конкурентов.

5. Принцип комплексности. С учетом большого разнообразия продукции, представленной на рынке высоких технологий, а также выявленных преимуществ и недостатков известных методов ценообразования (как традиционных, так и специальных), возможность эффективного применения исключительно одного из них весьма ограничена. Однако комплексное использование различных подходов и/или методов позволяет сгладить недостатки, расширить границы применения и в целом повысить эффективность ценообразования.

6. Принцип уникальности. Высокая степень дифференциации высокотехнологичной инновационной продукции, периодическое возникновение новых, не имеющих аналогов видов продукции, обуславливает определенную свободу в установлении цен и создает необходимость поиска и применения новых, нетрадиционных методов ценообразования.

На основе сформулированных принципов нами разработан метод установления цены на высокотехнологичную продукцию, основанный на комплексном использовании трех подходов к ценообразованию – затратного, рыночного и доходного. Суть метода заключается в определение цены нового изделия, позволяющей максимизировать интегральный экономический эффект в виде чистого дисконтированного дохода (NPV) инвестиционного проекта по его разработке и внедрению в производство. Ключевая формула, из которой рассчитывается целевое значение цены при условии, что инвестиции осуществляются на нулевом шаге, выглядит следующим образом:

$$P = f(Q);\ S = f(Q)$$

$$NPV = \sum_{t=0}^{T} \left(P_t\ (Q_t) - S_t\ (Q_t)\right) \cdot Q_t\ \cdot \alpha_t\ - I \rightarrow \max\text{'}$$

где P – цена реализации нового изделия;

Q – объем реализации нового изделия;

S – полные затраты на производство и реализацию заданного объема нового изделия;

T – предполагаемый срок эксплуатации изделия, лет;

a_t – коэффициент дисконтирования;

I – сумма инвестиций, затраченных на разработку и внедрение в производство нового изделия.

Элементы затратного подхода здесь используются на этапе выявления зависимости полных издержек от объема производства и расчета нижнего предела цены нового изделия, значение которого необходимо для построения кривой спроса. Элементы рыночного подхода к ценообразованию используются на этапе построения кривой спроса, а также анализа конкурентной базы и изделий-аналогов, значения технико-экономических параметров которых ложатся в основу расчета величины экономического эффекта от использования нового изделия (доходный метод ценообразования). В частности, данный эффект может быть рассчитан как экономия (или дополнительный доход), возникающая за счет предпочтения нового изделия изделию-аналогу.

Графическая интерпретация предложенной модель (рис. 1) позволяет определить целевое значение цены путем наложения кривой спроса на совокупность прямых NPV проекта ($NPV_1(P_1)$

– $NPV_7(P_7)$), соответствующих разным уровням цены (P_1 – P_7). Целевому значению цены соответствует наивысшая точка полученной кривой (D_1D_7), представляющей собой совокупность значений NPV проекта, достигаемых при разных уровнях цены и максимально возможных объемах производства с учетом спросовых ограничений.

Выделим основные преимущества, которыми, на наш взгляд, обладает предложенный метод ценообразования. Прежде всего, его отличает комплексность, т.е. сочетание различных подходов к ценообразованию, что позволяет компенсировать недостатки отдельных методов и повысить эффективность ценообразования. Метод базируется на ценностном подходе, что крайне важно для рынка высоких технологий, характеризуемого высокой степенью инновационности, дифференциации и уникальности продукции. Метод рассматривается в контексте инвестиционного планирования и фактически является одним из его этапов, что особенно важно, т.к. ценообразование оказывает прямое влияние на окупаемость и эффективность проекта. В целом метод разработан с учетом специфики высокотехнологичной продукции и соответствующего рынка.

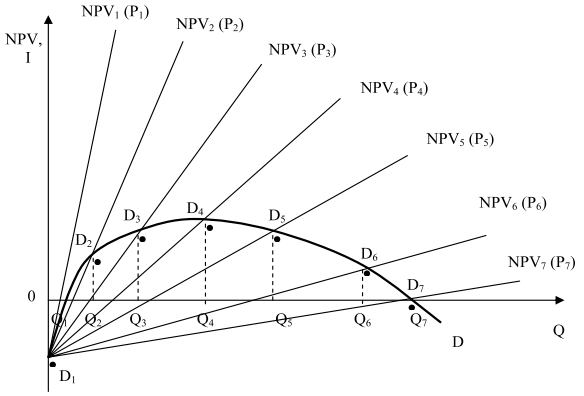


Рис.1. Максимизация интегрального экономического эффекта инвестиционного проекта разработки высокотехнологичной продукции

Следует отметить, что предлагаемый метод определения цены на высокотехнологичную инновационную продукцию базируется на ряде допущений:

- продукция относится к категории товаров производственно-технического назначения, что позволяет рассчитать экономический эффект от ее использования;

- целью ценообразования является максимизация интегрального экономического эффекта инвестиционного проекта по разработке и внедрению в производство данного продукта;

- производитель продукции функционирует на рынке олигополии и может с относительно высокой степенью точности прогнозировать спрос на свою продукцию, т.е. выявлять кривую спроса.

Однако учитывая, что отмеченные допущения являются весьма характерными для рынка высоких технологий, их нельзя считать существенно ограничивающими, и метод с учетом некоторых доработок вполне применим для установления цены на высокотехнологичную продукцию инновационного характера в различных отраслях.

Разработанный метод прошел практическую апробацию на одном из промышленных предприятий г. Челябинска (ЗАО «НИИИТ-радиотехнические системы»), являющемся разработчиком и поставщиком наземного оборудования систем посадки и навигации воздушных судов и оборудования управления воздушным движением. Внедрение метода в практику ценообразования этого предприятия дало положительные результаты. Проведенный в ходе исследования маркетинговый анализ позволил заключить, что рассчитанная с его помощью цена является конкурентоспособной.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют сформулировать следующие выводы.

1. Проблема определения цены на высокотехнологичную продукцию является актуальной, что подтверждается, с одной стороны, отсутствием в научной литературе методов, учитывающих особенности этой продукции и ее рынков, а с другой – практической необходимостью этих методов.

2. Использование традиционных методов ценообразования не представляется целесообразным.

3. Предложенный метод определения цены на высокотехнологичную продукцию является комплексным, основан на разработанных принципах и учитывает инвестиционный характер затрат на разработку такой продукции, приоритет ценностного подхода в ценообразовании, учет затрат потребителя в системе «закупки-эксплуатация», специфичность спроса на высокотехнологичную продукцию.

4. Апробация предложенного метода подтвердила целесообразность его использования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Липсиц И. В.** Коммерческое ценообразование: Учебник. Сборник деловых ситуаций. Тесты. 2-е изд., доп. и испр. М.: Издательство БЕК, 2001. 576 с.
2. Методы расчета цены на новый товар / Л. Н. Родионова, Ю. Р. Руднева, С.Т. Пашин // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 34–45.
3. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен / В. Г. Клинов. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. 199 с.
4. **Нэгл Томас Т.** Стратегия и тактика ценообразования. 3-е изд. СПб.: Питер, 2004. 572 с.: ил. (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
5. Управление ценовой политикой компании: учебник / В.В. Герасименко. М.: Эксмо, 2006. 688 с. (Полный курс MBA).
6. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. 5-е изд. / Под ред. В. Е. Есипова СПб.: Питер, 2008. 480 с.: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
7. **Чулок А. А.** Показатели эффективности инноваций на макроуровне: основные тенденции и результаты расчета инновационного индекса. // Инновации. 2006. № 3. С. 38–45.
8. **Gutenberg, E.** (1983): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Die Produktion, Berlin: Springer [Foundations of Betriebswirtschaftslehre, Vol. 1: Production].

Сведения об авторах

АНДРЕЕВ Владимир Николаевич – *проректор по экономике Псковского государственного политехнического института, кандидат технических наук, доцент.*

180000 г. Псков, ул. Льва Толстого, д.4, тел. (8112)-66-45-00

АНИМИЦА Евгений Георгиевич – *заведующий кафедрой региональной и муниципальной экономики Уральского государственного экономического университета, доктор географических наук, профессор.*

620000, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/ Народной Воли 62/45, тел. (343)-257-57-36, vlada77.7@mail.ru

АБРАМОВ Денис Владимирович – *аспирант кафедры финансов и кредита Ивановского государственного химико-технологического университета.*

153000, г. Иваново, пр. Ф. Энгельса, д.7, тел. (4932)-30-82-38, director@dda-consult.ru

АЛЬТОВА Ирина Павловна - *аспирантка кафедры теории организаций Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

197198, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812) 703-46-11, irina_altova@mail.ru

АРУТЮНЯН Светлана Айковна – *аспирантка кафедры мировой экономики Астраханского государственного университета.*

414040, г. Астрахань, ул. Татищева 20 «А», тел. (8512)-61-09-18, arutunyan1109@mail.ru

БАБКИН Александр Васильевич – *профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-74-36, babkin@nic.spbstu.ru

БАШАРИНА Светлана Михайловна – *проректор по экономике Владимирского государственного университета, кандидат экономических наук, профессор.*

600000, г. Владимир, ул. Горького, д. 87 тел. (4922) 47-99-09, Basharina@vlsu.ru

БИЧЕВА Елена Евгеньевна – *старший преподаватель кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук.*

394000 г. Воронеж, ул. Мичурина д. 1, тел. (4732) – 53-82-63

БОГАТОВА Елена Владимировна – *доцент кафедры теоретической экономики Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, кандидат экономических наук, доцент.*

197166 Санкт-Петербург, наб. р. Мойка, 48, тел (812)-3155123, факс (812)-3155321, Bogatova_elena@bk.ru

БОГАЧЕВ Виктор Фомич - *профессор кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор.*

198201, Санкт-Петербург, Московский пр., д.98, тел. (812)-434-65-12, факс (812)-434-98-10

БУЛГАКОВА Мария Владимировна – *инженер по организации и нормированию труда 1 категории отдела организации труда и заработной платы ООО «Газпром добыча Астрахань», кандидат экономических наук.*

414056. г. Астрахань, ул. Татищева, д. 16, mbulgak@mail.ru

БУРМИСТРОВ Андрей Николаевич - *заместитель по НИР заведующего кафедрой стратегического менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-297-12-18

ВАГНЕР Ольга Владимировна – *ассистент кафедры экономики промышленности Самарского государственного технического университета.*

443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244, тел. (846)-278-43-90

ВАЙСМАН Елена Давидовна – *профессор кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

454080, г. Челябинск, пр. Ленина, д.76, тел. (351)-267-92-81, vaisman_elena@mail.ru

ВАЛЕАХМЕТОВ Наиль Ильфатьевич – *аспирант кафедры антикризисного управления и финансового менеджмента Северо-Западной академии государственной службы.*

199178, Санкт-Петербург, В.О., Средний пр., д.57, тел.(812)-335-94-85

ВЕЛЕНТЕЙ Анастасия Геннадьевна – *аспирантка кафедры экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-74-13, velentey_a@mail.ru

ВЕРЗИЛИН Дмитрий Николаевич - *ведущий научный сотрудник Санкт-Петербургского института информатики и автоматизации РАН, доктор экономических наук.*

199178, Санкт-Петербург, 14 линия В.О., д. 39, тел. (812)-328-33-11 verzilin@SV10100.spb.edu

ВОСТРЕЦОВ Алексей Михайлович – *аспирант кафедры национальной экономики и менеджмента Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права.*

625050, г. Тюмень, ул. 30 лет Победы, д.102а, тел. (3452) 33-91-71, Ksey@list.ru

ГАБАРТА Анджей – *аспирант кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений (университета) МИД РФ.*

119454, Москва, пр. Вернадского, дом 76, тел. (495)-434-00-84

ГАЙФУТДИНОВ Ленур Файзелхакович – *соискатель кафедры национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета, экономист ООО «Камкабель-Пермь».*

614030, г. Пермь, Гайвинская д. 105, тел. (342) – 219-51-11, факс (342) – 273-86-38, gayfutdinov@kamkabel.ru

ГЛАЗКОВА Ирина Юрьевна – *старший преподаватель кафедры мировых информационных ресурсов и электронного бизнеса Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

355000, г.Ставрополь, ул.Пушкина, д.1, тел. (8652)-23-68-09, Irina-glazkova@mail.ru

ГОРЕЛОВА Ольга Игоревна – *доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита Астраханского государственного университета, кандидат экономических наук.*

414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д.20а, т. (8512)-61-09-33, факс (8512) 22-22-32, gorolga@inbox.ru

ГРОШЕВА Надежда Борисовна – *заведующая кафедрой финансового менеджмента Байкальской международной бизнес-школы, кандидат экономических наук, доцент.*

664003, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, д. 1, тел. (3952)-33-34-19, факс (3952)– 33-46-41, as2810@mail.ru

ДЕЛИЦЫН Леонид Леонидович – *доцент кафедры мультимедийных технологий и информационных систем Московского государственного университета культуры и искусств, кандидат технических наук.*

141406, Московская обл., г. Химки, ул. Библиотечная, д. 7., тел. (495)-570-01-44, delitsin@rambler.ru

ДЖЕТПИСОВА Алия Байтлеуовна – *докторант кафедры производственного менеджмента Астраханского государственного технического университета.*

060002, Казахстан, г. Атырау, пр. Азаттык, д.1, тел. (7122)-99-60-79, факс (7122)-35-46-54, Adzh1@yandex.ru

ДРОНОВ Роман Владимирович – *доцент института ФСБ России, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук.*

roman2511@mail.ru

ЕГОРОВ Николай Егорович – *заведующий отделом региональной инновационной экономики Института региональной экономики Севера, кандидат физико-математических наук, доцент.*

677007, г. Якутск, ул. Петровского, д.2, тел. (343) 277-57-76, ene01@yandex.ru

ЖЕРЕБОВ Егор Дмитриевич – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.*

191301, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д.21, тел. (812)-310-37-42, eppm@finec.ru

ЖУРАВЕЛЬ Виталий Федорович – *доцент кафедры менеджмента Северо-Кавказского гуманитарно-технического института, кандидат технических наук.*

355038, г. Ставрополь, пр. Кулакова, д.8, тел. (8652)-95-68-20, Juravelvf@mail.ru

ЗВЕРЕВА Анна Александровна – *аспирантка кафедры статистики Санкт-Петербургского торгово-экономического института.*

194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, тел. (812)-985-92-15, anyazvereva@gmail.com

ЗВЕРЕВА Светлана Анатольевна – *заведующая нормативно-методическим сектором Екатеринбургского комитета по управлению городским имуществом, соискатель ученой степени кандидата наук кафедры региональной и муници-*

пальной экономики Уральского государственного экономического университета.

620000, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/ Народной Воли 62/45, тел. (343)-257-57-36

ЗЕМЦОВ Юрий Владимирович – *аспирант кафедры производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета*

414056. г. Астрахань, ул. Татищева, д. 16, mbulgak@mail.ru

КАРЛИНА Елена Прокофьевна – *заведующая кафедрой производственного менеджмента и организации предпринимательства Астраханского государственного технического университета, доктор экономических наук, профессор.*

414040, г. Астрахань, ул. Татищева, д.16, e_karlina@list.ru

КАСЬКЕВИЧ Екатерина Александровна – *декан социально-экономического факультета Астраханского филиала Московской открытой социальной академии.*

414000, г. Астрахань, ул. Джона Рида, д.12 тел. (8512)-41-24-15, KaskevichK@mail.ru

КИСЕЛЕВА Ольга Владимировна – *доцент кафедры экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

432000, г. Ульяновск, ул. Л.Толстого, д. 42, тел. (8422) 32-21-07

КОЙЧУЕВА Джаннета Анатольевна – *ассистент кафедры налогов и налогообложения Карачаево-Черкесской государственной технологической академии.*

369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36, тел. (8782)-20-24-88, факс (8782)-20-23-98

КОНОЧКИНА Татьяна Викторовна – *ассистент кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета.*

454080, г. Челябинск, пр. Ленина, д.76, тел. (351)-267-92-81, факс (351)-267-98-17, tanya_viko@mail.ru

КРЕТОВ Максим Геннадьевич – *ассистент кафедры энергетических и промышленно-гражданских сооружений Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)-297-59-94, m_kretov@mail.ru

КРЮКОВА Екатерина Викторовна – *старший преподаватель кафедры менеджмента и финансов Астраханского государственного технического университета.*

414040, г. Астрахань, ул. Татищева д. 20 «А», т.(8512)-61-09-18, krukovae@mail.ru

КУЗЬМИН Алексей Александрович – *аспирант кафедры финансов, кредита и банковского дела Московского государственного университета экономики, статистики и информатики.*

119501, г. Москва, ул. Нежинская, д. 7 тел. (495)-442-77-55, (495)-411-66-33, info@mesi.ru

КУЗЬМИНА Юлия Дмитриевна – *ассистент кафедры национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета.*

614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, тел. (342) - 237-17-39

КУМРАТОВА Залина Шахимовна – *соискатель Карачаево-Черкесской государственной технологической академии.*

369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36, Irina-glazkova@mail.ru

ЛЕПШОКОВА Римма Рамазановна – *ассистент кафедры налогов и налогообложения Карачаево-Черкесской государственной технологической академии.*

369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36, тел. (8782)-20-24-88, факс (8782)-20-23-98

ЛЯМИНА Екатерина Васильевна – *аспирантка кафедры статистики Санкт-Петербургского торгово-экономического института.*

194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, тел. (812)-985-92-15, ekaterina200781@mail.ru

МАЛЬЦЕВ Владимир Анатольевич – *аспирант кафедры общей экономики Кузбасского государственного технического университета.*

650026, г. Кемерово, ул. Весенняя, д. 28, тел. (3842)-75-77-19, vamal@mail.ru

МИНИНА Наталия Викторовна – *начальник отдела аспирантуры и докторантуры Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-552-64-17, minina@edu.stu.neva.ru

МИХЕЕВ Андрей Сергеевич – *ассистент кафедры государственного и муниципального управления Псковского государственного политехнического института.*

180000 г. Псков, ул. Льва Толстого, д.4, тел. (8112)-66-45-00, miheev@pochta.ru

МИШУНИНА Лидия Николаевна – *старший преподаватель кафедры организации и управления промышленным производством Дальневосточного государственного технического университета.*

690106, г. Владивосток, ул. Пушкинская, д.10, тел. (4232)-26-67-63, 562937@mail.ru

МОЛЧАНОВА Ольга Владимировна – *заведующая кафедрой бухгалтерского учета, АХД и аудита Астраханского государственного технического университета, кандидат экономических наук, профессор.*

414056. г. Астрахань, ул. Татищева, д. 16, OVM54@mail.ru

НИКИШИНА Елена Сергеевна – *аспирантка кафедры менеджмента Владимирского государственного университета.*

600000 г. Владимир, ул. Горького, д.87. тел. (4922)-33-23-69, Nikishinaes@yandex.ru

НИКОЛАШИН Александр Александрович *- аспирант кафедры статистики Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического института.*

195251, Санкт-Петербург, Новороссийская ул., д. 50, тел. (812)-297-82-01, aanick@mail.ru

НОВИКОВА Галина Юрьевна – *старший преподаватель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета.*

400074, г. Волгоград, ул. Академическая, д.1, тел. (8442)-96-98-83, факс (8442) -97-49-33, volgalan@yandex.ru

НУРУЛИН Дмитрий Юрьевич – *ведущий программист кафедры инвестиционного инжиниринга Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-552-62-17

ОГАНЯН Мария Александровна – *соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.*

198201, Санкт-Петербург, Московский пр., д.98, тел. (812)-434-65-12, факс (812)-434-98-10

ПАВЛОВ Николай Вячеславович – *доцент кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-74-82, Pavlov_broadcast@mail.ru

ПЕТРОВ Дмитрий Михайлович – *заместитель начальника Военно-картографической фабрики – главный инженер, доцент кафедры экономической теории Северо-Западного заочного государственного технического университета, соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры экономики и менеджмента Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова, кандидат технических наук, доцент.*

191186, Санкт-Петербург, ул. Миллионная, д.5, тел.(812)-710-62-62

ПРОТАСОВА Елена Васильевна – *соискатель кафедры национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета, главный бухгалтер Пермского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета (ПИ(ф) РГТЭУ), Пермь.*

614070, г. Пермь, б-р Гагарина, д.57, тел. (342) - 237-17-39, evp@rsute.perm.ru

ПШЕНИЧНИКОВ Владислав Владимирович – *доцент кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

394000 г. Воронеж, ул. Мичурина д. 1, т. (4732) - 53-82-63,wladwp@yandex.ru

ПЫШКИН Алексей Вячеславович – *аспирант кафедры экономики, организации и управления производством Балтийского государственного технического университета «ВОЕНМЕХ».*

190005 Санкт-Петербург, ул. 1-я Красноармейская, д.13, тел. (812)-277-57-76

СВЕЖЕНЦЕВА Ирина Николаевна – *старший преподаватель кафедры финансов и кредита Курского государственного технического университета.*

305040, г. Курск, ул. 50-лет Октября, д.94, (4712) 58-71-13, IREN_SIN@list.ru

СВЕШНИКОВ Сергей Павлович – *директор Астраханского филиала Московской открытой социальной академии, кандидат экономических наук, доцент.*

414000, г. Астрахань, ул. Джона Рида, д.12, тел. (8512)-41-24-15, Spalich@pochta.ru

СИНЯВИНА Мария Павловна – *старший преподаватель кафедры стратегического менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.*

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, (812)-535-34-24, sinmp@inbox.ru

СКОБЛЕВА Элла Ивановна – *доцент кафедры экономики и управления Астраханского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

414026, г. Астрахань, ул. Татищева, д.20 А, тел. (8512)-61-08-13, skobleva@mail.ru

СМИРНОВ Евгений Борисович – *профессор кафедры экономики и менеджмента в строительстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор.*

192007, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.27, тел.(812)- 766-47-22, smirnova@interzet.ru

СОКОЛОВ Юрий Анатольевич – *заведующий кафедрой финансов и кредита Ивановского государственного химико-технологического университета, доктор экономических наук, профессор.*

153000, г. Иваново, пр. Ф. Энгельса, д.7, тел. (4932)-30-82-38, director@dda-consult.ru

СОЛОВЬЕВА Наталья Владимировна – *доцент кафедры экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета, кандидат экономических наук.*

414040, г. Астрахань, ул. Татищева, д.16, тел. (8512)-61-09-18

СОСЕЛИЯ Владимир Вахтангович – *доцент кафедры экономики бизнеса и финансов Астраханского государственного технического университета.*

414000, г. Астрахань, ул. Татищева 16, тел. (512)-61-41-25, Lado-soselia@yandex.ru

ТАНИЧЕВ Александр Валерьевич – *доцент кафедры промышленного менеджмента Балтийского государственного технического университета «ВОЕНМЕХ», кандидат экономических наук, доцент.*

190005 Санкт-Петербург, ул. 1-я Красноармейская, д.13, тел. (812)-277-57-76, tanichev_alex@mail.ru

ТОГОЕВ Арсен Матвеевич – *главный врач поликлиники УЗ ЦАО г. Москвы, доктор медицинских наук, профессор.*

127055, Москва, ул. Горлов тупик 4,тел. (499)-978-83-36, факс (495)- 251-14-68

ТРЫСЯЧНЫЙ Владимир Иванович – *доцент, докторант кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.*

355003, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, т.(8652)-26-06-55, факс (8652) 94-70-81, k-economgt@ stavsu.ru

УСТИНОВА Лилия Николаевна – *доцент кафедры менеджмента Российского государственного института интеллектуальной собственности, кандидат экономических наук, доцент.*

117279, Москва, ул. Миклухо-Маклая д.55а, тел. (495)- 334-41-61, факс (495)- 330 -10-83, dis125ul@yandex.ru

ФИЛИМОНОВА Наталья Михайловна – *заведующая кафедрой менеджмента Владимирского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.*

600000 г. Владимир, ул. Горького, д.87, тел. (4922)-33-23-69, Natal_f@mail.ru

ХРАМЦОВА Елена Романовна – *заведующая кафедрой коммерции и маркетинга Самарского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета, кандидат экономических наук, доцент.*

443036, г. Самара, ул. Неверова, д. 87, тел. (846)-276-86-99, romel06@mail.ru

ЦАЦУЛИН Александр Николаевич – *профессор кафедры антикризисного управления и финансового менеджмента Северо-Западной академии государственной службы, доктор экономических наук, профессор.*

199178, Санкт-Петербург, В.О., Средний пр., д.57, тел.(812)-335-94-85

ЧАЙНИКОВА Лилия Николаевна – *доцент кафедры финансов и кредита Тамбовского государственного технического университета, докторант.*

392000, г. Тамбов, ул. Советская, д.106,тел. (4752) 63-18-76 , lilia.tambov@mail.ru

ЧЕРЕШНЕВ Владимир Валерьевич – *старший научный сотрудник Пермского филиала Института экономики Уральского отделения РАН, доктор экономических наук.*

614000, Пермь, ул. Ленина, д. 24, chereshnev@argo-perm.ru

ЧУБ Анна Александровна – *доцент кафедры экономики Владимирского государственного гуманитарного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

600000, г. Владимир, пр. Строителей, д.11, тел.(4922)-53-70-63, anchub@mail.ru

ЧУВАШЛОВА Марина Владимировна – *доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Ульяновского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент.*

432000, г.Ульяновск, ул. Л.Толстого, д. 42, тел. (8422) 32-21-07, chuvashlova@mail.ru

ЩЕРБАКОВА Мария Валерьевна – *аспирантка кафедры мировой экономики Астраханского государственного университета.*

414040, г. Астрахань, ул. Татищева 20 «А», тел. (8512)-61-09-18

ЮЩЕНКО Андрей Леонидович – *доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.*

191002, Санкт-Петербург, Московский пр.,103
тел. (812)-388 64 87

ЯСТРЕБОВ Александр Владимирович – *соискатель кафедры экономики и менеджмента в строительстве Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.*

192007, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.27,
тел.(812)- 766-47-22

Аннотации
Ключевые слова

Пшеничников В.В., Бабкин А.В., Бичева Е.Е. О ПРИЧИНАХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯХ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

Статья посвящена причинам возникновения мирового финансового кризиса, как следствия банковского кризиса в США, и его влиянии на экономику России. Сформулирована позиция авторов по вопросам усиления государственного вмешательства в экономику в целях стимулирования экономического роста.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ.

Дронов Р.В. КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ.

В статье рассмотрены коррупционные отношения в системе управления национальной экономикой на макро-, мезо- и микроуровене. Автором показано, что особую опасность для безопасности России, представляет коррупция на макро- и мезоуровне, подрывающая демократические устои и правопорядок, а также препятствующая реформированию национальной экономики.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ. КОРРУПЦИЯ. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.

Крюкова Е. В. МЕСТО И РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В НАЦИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ.

Рассмотрены проблемы теоретического представления свободных экономических зон как источника мировых и национальных финансовых ресурсов, служащий для ускорения реализации национальных проектов, и оценка влияния свободных экономических зон на функционирование региональной экономики.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ТАМОЖЕННЫЕ, ФИНАНСОВЫЕ, НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ. НАЦИОНАЛЬНАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА. ИНФРАСТРУКТУРА.

Абрамов Д.В., Соколов Ю.А. РИСКИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ.

В статье приведена классификация видов рисков на различных стадиях реализации инвестиционных проектов, способы анализа рисков, методы и инструменты управления проектными рисками.

Представлено авторское определение проектного финансирования и определены виды проектного финансирования в зависимости от регресса к заемщику.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. РИСК. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ. УПРАВЛЕНИЕ.

Кретов М.Г. ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ СЛОЖНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.

В работе структурированы принципы автоматизации сложных технико-экономических систем на основе IMS с целью создания единого организационно-технологического комплекса средств, обеспечивающих эффективную координацию всех участников проектирования и эксплуатации объектов атомной энергетики.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. АВТОМАТИЗАЦИЯ. КООРДИНАЦИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. СТРУКТУРА.

Габарта Ан. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА (на примере Мексики).

В статье автором на конкретном примере проведен анализ внешнеторговой политики государства. Показано, что внешняя политика государства должна рассматриваться как основа повышения уровня её конкурентоспособности.

Особое внимание уделено рассмотрению трех составляющих внешнеторговой политики: организационной, нормативно-правовой и экономической.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ПРИНЦИПЫ. ОРГАНИЗАЦИОННО-НОРМАТИВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.

Мальцев В.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА.

В статье рассмотрены проблемы процесса становления нового постиндустриального этапа развития экономических отношений. В рамках политэкономического и технико-экономического подходов рассматривается трансформация трудовых отношений и отношений собственности. Выявлена интегративная функция ведущего звена экономики нового типа – информационной инфраструктуры.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. СЕТЬ. ИЕРАРХИЯ. ПОСТИНДЦСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО.

Филимонова Н.М., Никишина Е.С., Башарина С.В. ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.

В статье обоснована необходимость совершенствования стратегического планирования регионального развития. Основное внимание уделено определению выбора стратегических направлений развития с учетом индекса инновационного развития региона и индекса качества жизни населения. Определены основные стратегии инновационного развития региона и предложены инструменты и механизмы их реализации.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ.

Журавель В.Ф. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ.

В статье рассмотрены принципы управления инновационными технологическими процессами, в том числе формализованные методы принятия решения в виртуальной производственной системе.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ. ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ. ВИРТУАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА.

Анимица Е.Г., Зверева С.А. ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕГАПОЛИСА.

Рассмотрены вопросы классификации факторов развития конкурентоспособности города. Предложено дополнить имеющиеся классификации новыми институциональными факторами, такими как информационная открытость органов местного самоуправления, предпринимательский стиль руководства органов местного самоуправления.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОРОДА. ПРИРОДНЫЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ. ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.

Каськевич Е.А., Свешников С.П. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ.

В статье рассмотрены теоретико-практические проблемы представления вопросов регулирования малого предпринимательства в депрессивных регионах. Изложены основные проблемы развития малого предпринимательства и пути их решения применительно к современным региональным условиям.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ДЕПРЕССИВНЫЙ РЕГИОН. УПРАВЛЕНИЕ. САМОРАЗВИТИЕ. РЕГУЛИРОВАНИЕ.

Чуб А.А. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.

В статье предложена модель устойчивого развития региональной социально-экономической системы. Выявлены ключевые факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на данный процесс.

РЕГИОН. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. ТЕОРИЯ СИСТЕМ. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА. ИННОВАЦИИ. КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ.

Храмцова Е.Р. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.

На примере Самарской области исследуются три этапа развития кризиса, его проявления и последствия в региональной розничной торговле. Кризис рассматривается как катализатор процесса формирования логистической системы региональной торговли. Выявляются закономерности и факторы данного процесса.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ. РЕГИОН. КРИЗИС. ЛОГИСТИКА. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.

Устинова Л.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕНИИ ОТРАСЛЯМИ (НА ПРИМЕРЕ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ).

В статье рассмотрены особенности использования интеллектуальных ресурсов в управлении отраслями экономики. Рассмотрены примеры в сфере медицинской промышленности.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ. УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЯМИ. МЕДИЦИНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.

Кузьмина Ю.Д. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ).

В статье рассмотрены современные тенденции развития Пермского края в разрезе стратегии устойчивого развития. Рассмотрены общие тенденции социально-экономического развития. Выявлены существующие проблемы и намечены возможные пути их решения.

УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ. РЕГИОНАЛЬНЫЙ РОСТ.

Михеев А.С., Андреев В.Н. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

В статье рассматриваются различные подходы к выделению методов управления качеством жизни населения. Предлагается авторский вариант классификации методов управления качеством жизни населения в регионе. Анализируется практика применения различных методов управления качеством жизни населения в Псковской области.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ. КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ.

Оганян М.А., Богачев В.Ф. ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ СГЛАЖИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕОДНОРОДНОСТИ.

В статье проведен анализ показателей и подходов для осуществления типологии регионов, результаты которого могут быть эффективно использованы для целей реализации политики сглаживания инвестиционной неоднородности.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ. РЕГИОНЫ. НЕОДНОРОДНОСТЬ РАЗВИТИЯ. ТИПОЛОГИЯ. СГЛАЖИВАНИЕ.

Смирнов Е.Б., Ястребов А.В. ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ МЕГАПОЛИСА (НА ПРИМЕРЕ МОСКВЫ).

Рассматриваются экономические факторы, формирующие развитие рынка недвижимости на примере г. Москвы.

ФАКТОР. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. НОРМА ПРОЦЕНТА.

Велентей А.Г. АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОПТОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ.

В статье проведен сравнительный анализ рыночных моделей оптового рынка электроэнергетики Англии и Уэльса и РФ. Сравниваются две модели зарубежного электроэнергетического рынка с рос-

сийскими моделями свободного рынка – двусторонними контрактами и аукционом. Автор объясняет влияние основных параметров рыночных моделей на поведение цен и развитие конкуренции в сфере электроэнергетики. Сделан вывод о перспективах внедрения основных параметров английских моделей рынка в РФ.

РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ. РЕФОРМИРОВАНИЕ. АНАЛИЗ.

Зверева А.А. СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНИТОРИНГА ТУРИЗМА.

В статье описаны статистические основы мониторинга туризма, приведены основные термины, используемые при учете статистических показателей развития туризма в России и в мире, а также предложено определение туристской деятельности. Автором рассмотрены принципы сбора и анализа статистических данных сферы туризма в соответствии с международными рекомендациями Всемирной туристской организации (ЮНВТО) по составлению сателлитных счетов туризма и предложены меры по совершенствованию системы статистического учета туризма в России.

ТУРИЗМ. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ТУРИЗМА. СТАТИСТИЧЕСКИЙ УЧЕТ. САТЕЛЛИТНЫЕ СЧЕТА ТУРИЗМА. ТУРИСТСКИЙ ПОТОК.

Арутюнян С.А., Соловьева Н.В., Щербакова М.В. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ.

Систематизированы понятия туризм, рынок туризма, рынок туристских услуг. Проанализированы основные элементы туристского рынка (туристский спрос, туристское предложение, конкуренция, сезонность и т.д.).

РЫНОК ТУРИЗМА. РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ. ТУРИСТСКИЙ СПРОС. ТУРИСТСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. КОНКУРЕНЦИЯ.

Тогоев А.М. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ.

Раскрыты проблемы управления здравоохранением. Вопросы информатизации рассматриваются как одно из основных условий успешной деятельности всей системы здравоохранения. Предложено создавать единую базу знаний, получать возможность обмена опытом и формировать эффективную систему оказания медицинской помощи.

УПРАВЛЕНИЕ. ПОТЕНЦИАЛ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ. ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ.

Кумратова З.Ш. ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ).

В статье рассмотрены модификации определений понятия «инвестиции». Инвестиции определены в двух аспектах: как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория – система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

ИНВЕСТИЦИИ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД. ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД.

Молчанова О.В., Земцов Ю.В., Булгакова М.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

В статье рассмотрены проблемы функционирования промышленных производств газовой промышленности в современных условиях. Изложены модели механизма управления предприятием в состоянии реструктуризации в нестабильной экономической среде.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.

Синявина М.П. Бурмистров А.Н. МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы проектирования сбалансированных систем показателей эффективности стратегии предприятия для различных заинтересованных сторон. Предложена методика разработки таких систем для малых предприятий. Приведены примеры сбалансированных систем показателей для двух малых предприятий.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. СТРАТЕГИЯ. ИЗМЕРЕНИЕ. МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ.

Верзилин Д.Н., Николашин А.А., Черешнев В.В. ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛЕ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ.

Проанализированы преимущества и основные проблемы сетевых форм кооперации предприятий и построения виртуальных предприятий. Рассмотрены основные тенденции развития распределенных автоматизированных систем управления и обработки информации, применяемых для сетевых форм кооперации и требования к этим системам.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ. РАСПРЕДЕЛЕННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ.

Кузьмин А.А. ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ С УЧЕТОМ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.

На основе анализа проблем развития предприятий энергетической отрасли обоснована необходимость ее реструктуризации и формирование конкурентной среды для устойчивого развития отрасли. Выявлены особенности реструктуризации предприятий энергетической отрасли с учетом стратегии организационного развития.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ. СТОИМОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА.

Новикова Г.Ю. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА.

Рассмотрены вопросы управлении инвестиционно-строительным комплексом Волгоградского региона, вариативность его развития в зависимости от влияния различных факторов. Проведен анализ эффектов, получаемых на разных уровнях управления инвестиционно-строительным комплексом. Предложена методика оценки эффективности управления строительными организациями.

УПРАВЛЕНИЕ. РАЗВИТИЕ. СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС. МЕТОДИКА. СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.

Жеребов Е.Д., Бабкин А.В. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРИ СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье представлена структура и этапы применения методики формирования производственной программы в системе стратегического планирования промышленного предприятия.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА. МЕТОДИКА. ПРЕДПРИЯТИЕ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРВОАНИЕ.

Журавель В.Ф. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ (НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ).

В статье рассмотрены принципы системно-целевого управления инновационными технологическими процессами в региональных эколого-экономических системах.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ. УПРАВЛЕНИЕ. ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ.

Богатова Е.В. РОЛЬ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены принципиальные подходы к формированию денежной массы, факторы и механизмы формирования спроса и предложения денег в инновационном секторе реальной экономики с целью выявления степени их адекватности потребностям инновационного развития. Определена роль денежного рынка в развитии инноваций в реальном секторе экономики с позиций «денежной» посткейнсианской теории.

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. ИННОВАЦИИ. РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ. ЭНДОГЕННЫЕ ДЕНЬГИ.

Глазкова И.Ю., Койчуева Д.А., Лепшокова Р.Р. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Предлагается методика оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий. На первом этапе выполняется расчёт интегрального показателя по каждому сельскохозяйственному предприятию в отдельности на основании финансовой и бухгалтерской отчетности. На втором этапе – корректировка интегрального показателя с учётом привлекательности на региональном уровне, влияния результатов финансово-хозяйственной деятельности и рисков деятельности сельскохозяйственного предприятия.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ.

Соселия В.В. МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассмотрены проблемы формирования механизмов финансовой поддержки инновационного предпринимательства промышленных предприятии. Предложены решения возникающих проблем с использованием новейших методов модели управления промышленных предприятии.

ПРЕДПРИЯТИЯ. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. МОДЕЛИ. МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ.

Оганян М. А. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ КЛИМАТОМ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НЕОДНОРОДНОСТИ РЕГИОНОВ.

Отмечено, что инвестиционный климат регионов различен и базируется на неоднородности социально-экономического развития регионов. Поэтому в статье показано, что проблемы сглаживания инвестиционной неоднородности являются одними из важнейших и могут найти свое решение посредством формирования системы управления инвестиционным климатом на основе механизма сглаживания неоднородности инвестиционной компоненты развития регионов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ. РЕГИОНЫ. НЕОДНОРОДНОСТЬ РАЗВИТИЯ. УПРАВЛЕНИЕ. СГЛАЖИВАНИЕ.

Петров Д. М., Ющенко А.Л. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КАРТОГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье представлены основные направления осуществления инновационной деятельности картографического предприятия. Отмечено, что специфика продукции и услуг картографического предприятия обусловливают особенности управления его инновационной деятельностью, в том числе используемыми направлениями, способами организации проведения научных исследований, а также построением организационной структуры управления.

ИНОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРОДУКЦИЯ. УСЛУГИ. УПРАВЛЕНИЕ. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА.

Киселева О.В., Чувашлова М.В. СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ.

Рассмотрены проблемы повышения эффективности управления затратами посредством использования принципов нормативного учета и системы «стандарт-кост». Предложена методика расчета и анализа отклонений в системе нормативного учета и «стандарт-кост» на конкретном примере.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ. НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ. СИСТЕМА «СТАНДАРТ-КОСТ». УПРАВЛЕНИЕ ПО ОТКЛОНЕНИЯМ. АНАЛИЗ ОТКЛОНЕНИЙ.

Вострецов А.М. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА.

В статье рассматривается методика оценки стоимости компаний при слияниях и поглощениях в условиях изменяющейся структуры капитала, позволяющая нивелировать проблему цикличности и произвести уточненный расчет рыночной стоимости компании вследствие отсутствия необходимости расчета множества значений средневзвешенной стоимости капитала.

СЛИЯНИЯ И ПОГОЩЕНИЯ. СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ. СТРУКТУРА КАПИТАЛА. ОЦЕНКА.

Свеженцева И.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА БАЗОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СИСТЕМЫ КАРТ БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.

Основываясь на том, что перспективным направлением деятельности коммерческого банка в области бизнеса, основанного на банковских платежных картах, остается эмиссия и эквайринг, в рамках данного исследования предложена методика и проведена экономическая оценка базовых направлений данного банковского бизнеса.

БАНКОВСКАЯ ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА. БИЗНЕС, ОСНОВАННЫЙ НА БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТАХ. ЭМИССИЯ. ЭКВАЙРИНГ.

Дронов Р.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОРРУПЦИИ КАК ОСОБОЙ ФОРМЫ ОТНОШЕНИЙ ОБМЕНА.

В статье дан анализ точек зрения отечественных и зарубежных ученых относительно определения коррупции, а также проведена их классификация в зависимости от использованного подхода (политологический, экономический, правовой).

КОРРУПЦИЯ. ТЕОРИЯ. ОТНОШЕНИЯ ОБМЕНА.

Бабкин А.В., Трысячный В.И. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РЕГИОНА.

Рассматриваются теоретические аспекты управления экономической безопасностью на региональном уровне, раскрыта система принципов управления и стратегия совершенствования данного процесса.

СТРАТЕГИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. РЕГИОН. УПРАВЛЕНИЕ. ТЕРРИТОРИЯ.

Дронов Р.В. КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО КРИТЕРИЯМ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО ПОДХОДА.

В статье рассмотрена классификация видов коррупционной деятельности по критериям экономико-правового подхода. Наиболее опасным видом коррупции определена коррупция в правоохранительных органах.

КОРРУПЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ ПОДХОД. КЛАССИФИКАЦИЯ.

Скоблева Э.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ.

В статье представлены основные методологические положения, которые лежат в основе изучения теории реформационных процессов в системе высшего профессионального образования. Определены сферы неоклассической и институциональной методологий в исследовании направлений модернизации высшей школы.

МЕТОДОЛОГИЯ. МОДЕРНИЗАЦИЯ. ЛОББИРОВАНИЕ. ТЕХНОЛОГИИ. СИСТЕМА ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Горелова О.И. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВУЗА КАК САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ.

Раскрыт потенциал вуза как самообучающейся организации. Поставлена стратегическая цель развития вуза, основанная на принципе «бережливости» согласно принципам компании Toyota, предложены пути для её достижения. Проведен SWOT-анализ изучаемого регионального вуза, построены 4 пограничные стратегии, разработана итоговая стратегия эффективного развития вуза.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВУЗА. САМООБУЧАЮЩАЯСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.

Лямина Е.В. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.

В статье рассмотрена конкурентоспособность российского высшего образования. Выделены две вида факторов конкурентоспособности вуза: внешние и внутренние. Выявлена взаимозависимость качества образования и конкурентоспособность высшего учебного заведения. Проанализированы варианты определения рейтингов вузов. Рассмотрены конкурентные преимущества для повышения конкурентоспособности российского высшего образования на рынке образовательных услуг.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО ВУЗА. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

Протасова Е.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И УЧРЕЖДЕНИЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.

В статье рассмотрены вопросы взаимодействия основных субъектов регионального сообщества по подготовке кадров в сфере профессионального образования. Учтены особенности рыночных условий формирования спроса и предложения на рабочую силу, а также современного этапа развития экономики.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ. СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ. РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.

Минина Н.В., Нурулин Д.Ю. РОЛЬ АСПИРАНТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА.

В статье описано влияние аспирантуры на решение кадровой проблемы и формирование научно-инновационного потенциала российских вузов. Проведен анализ результатов социологического опроса аспирантов и выявлены факторы, снижающие эффективность их обучения в аспирантуре. Показана необходимость принятия комплекса мер по повышению эффективности работы вузовской аспирантуры.

АСПИРАНТУРА. НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ.

Альтова И.П. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ.

В статье рассмотрены вопросы оценки стоимости инновационных компаний в венчурном бизнесе. Предложена модель оптимизации метода дисконтированных денежных потоков.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА. СТОИМОСТЬ. ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ. ИНВЕСТИЦИИ. РИСК.

Грошева Н.Б. ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОЕКТА.

Управление стоимостью проекта – важная составляющая любого инвестиционного проекта. Один из способов минимизации стоимости – ускорение некоторых работ для сокращения «переменных затрат» проекта.

ИНВЕСТИЦИИ. ИННОВАЦИИ. ЗАТРАТЫ ПРОЕКТА.

Павлов Н.В. ВЫБОР МЕТОДА РЕШЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТОМ НА ОСНОВЕ ЭКСПЕРТНОЙ СИСТЕМЫ.

На основе изучения задач управления продуктом и их типизации сформулирована задача выбора метода решения. Показано, что для решения этой задачи целесообразно использовать нечеткую экспертную систему, результат работы которой – оценки применимости имеющихся методов к конкретной задаче. Сформулирована проблема оценки качества упорядочения методов по предпочтительности. Разработана оценка качества упорядочения.

МАРКЕТИНГ. ПРОДУКТ. МЕТОД. УПОРЯДОЧЕНИЕ. КАЧЕСТВО.

Таничев А.В., Пышкин А.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ И ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Рассмотрены вопросы инновационной деятельности и взаимодействия инновационной инфраструктуры с рынком. Предложены ряд моделей для формирования инновационной инфраструктуры, которые могут применяться в практической деятельности.

РАЗВИТИЕ РЫНКА. ИННОВАЦИИ. ИНФРАСТРУКТУРА.

Вагнер О.В. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассматривается новый подход к расчету инновационного потенциала с точки зрения современных эконометрических методов управления предприятием. Анализируется инновационно-технологическое состояние предприятия, определены сценарные направления развития.

ИННОВАЦИЯ. ТЕХНОЛОГИЯ. ПОТЕНЦИАЛ. АНАЛИЗ. УСТОЙЧИВОСТЬ. ПРЕДПРИЯТИЕ.

Вайсман Е.Д. МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Статья посвящена разработке модели формирования инновационного развития промышленных предприятий, в которой факторы внутренней среды предприятия рассматриваются как создающие условия для формирования инновационного потенциала, факторы внешней среды – как создающие условия для реализации этого потенциала. Показано, что настройка факторов внутренней среды на формирование инновационной модели развития базируется на четырех «и»: интерес, источники, инструменты, информация. На основе разработанной модели предложен метод оценки инновационного потенциала предприятия.

ПРЕДПРИЯТИЕ. МОДЕЛЬ. МЕТОД. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ.

Валеахметов Н.И., Цацулин А.Н. СОЗДАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА КАК СПОСОБ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**.**

Рассмотрены вопросы формирования регионального кластера с точки зрения развития территории. Отмечены особенности применения механизма государственно-частного партнерства при кластерном развитии.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.

Гайфутдинов Л.Ф. ПРОЦЕССЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Рассмотрены основные подходы к пониманию процессов слияния и поглощения. Проанализированы основные тенденции российского рынка слияния и поглощения. Предложены подходы, позволяющие использовать синергетический эффект для успешного развития промышленного предприятия.

СЛИЯНИЕ. ПОГЛОЩЕНИЕ. СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ. РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Делицын Л.Л. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ОТБОРА ВЕНЧУРНЫМ ФОНДОМ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Предложен новый инструмент предварительного отбора инновационных проектов в сфере инфокоммуникаций – диаграмма "неопределённость" – "привлекательность", которая построена на основе суммирования двух групп показателей. Предлагаемая диаграмма способна помочь инноваторам понять логику принятия венчурным фондом решений, обосновать необходимость сотрудничества предпринимателя и потенциального инвестора в ходе рассмотрения инновационных предложений.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ОТБОР ПРОЕКТОВ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

Джетписова А.Б., Карлина Е. П. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА

Рассмотрены механизм развития государственного частного партнерства (ГЧП) в казахстанской экономике. В статье предлагается создание организационно-экономического механизма формирования и отбора инвестиционных портфелей для формирования конкурсных заявок на заключение контрактов в рамках ГЧП в нефтегазовом секторе Казахстана.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.

Егоров Н.Е. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).

В статье обсуждаются вопросы формирования кластерной политики и методические рекомендации, направленные на содействие развитию кластерных инициатив в субъектах России. Рассмотрены основные направления реализации кластерного подхода в инновационном развитии экономики Республики Саха (Якутия).

КЛАСТЕР. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА. СЕВЕРНЫЕ РЕГИОНЫ.

Мишунина Л.Н. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ).

Рассмотрены актуальные проблемы предприятий оборонно- промышленного комплекса (ОПК) Приморского края. Предложены направления инновационного развития этих предприятий

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ. ОБОРОННО- ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Чайникова Л.Н. РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.

В статье рассмотрены цели и механизмы инновационных стратегий, как на федеральном уровне, так и региональном. Составлено дерево целей инновационных стратегий. Особое внимание уделено инновационной политике Тамбовской области.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИИ. РИСК. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ.

Вайсман Е.Д., Коночкина Т.В. МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ НА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ.

Проведен анализ преимуществ и недостатков применения традиционных методов определения цен на высокотехнологичную инновационную продукцию, выявлены ее особенности и специфика рынков. На основе сформулированных принципов предложен новый метод ценообразования.

ПРЕДПРИЯТИЕ. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ. ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ. МЕТОД.

Annotation
LEY WORDS

Pshenichnikov V.V., Babkin A.V., Bicheva E.E. ON THE REASONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS AND ITS CONSEQUENCES FOR RUSSIAN ECONOMY.

The article covers reasons of world financial crisis origination, as a result of banking crisis in the USA, and its influence on Russian economy. Authors state their position on necessity to increase governmental interventions into economy in order to stimulate economic growth.

FINANCIAL CRISIS. ASSETS SECURITISATION. GOVERNMENTAL REGULATION OF ECONOMY.

Dronov R.V. CORRUPTION IN THE CONTROL SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY.

In article corruption relations in a control system of national economy on makro – meso- and microlevel are considered. By the author it is shown that special danger to safety of Russia, corruption on macro- and the mesolevel, undermining democratic foundations and the law and order, and also interfering national economy reforming represents.

CONTROL SYSTEM. CORRUPTION. NATIONAL ECONOMY.

Kryukova E. V. PLACE AND ROLE OF FREE ECONOMIC ZONES IN NATIONAL ECONOMIC SYSTEM.

The article considers theoretical problems of free economic zones as the source of the world and national resources, providing acceleration of the national projects realization along with the estimation of the influence of free economic zones on the regional economics

SPECIAL ECONOMIC ZONES. REGIONAL ECONOMICS. CUSTOMS. FINANCIAL. TAX CONCESSIONS. NATIONAL ECONOMIC SYSTEM. INFRASTRUCTURE.

Abramov D.V., Sokolov Y.A. RISKS OF THE PROJECT FINANCING IN RUSSIA.

In the article shows the classification of kinds of risks at various stages of realisation of capital investment projects, methods of the analysis of risks, methods and management instruments is resulted by design risks.

Also author's definition of a project financing is presented and identifies kinds of project funding, depending on the recourse to the borrower.

PROJECT FINANCING. RISK. THE INVESTMENT PROJECT. THE ANALYSIS. THE METHOD. MANAGEMENT.

Kretov M.G. PRINCIPLES AND MECHANISMS OF THE AUTOMATED DESIGNING OF DIFFICULT TECHNICAL AND ECONOMIC SYSTEMS.

In the article the principles of automation of complex techno-economic systems based on the IMS are structured, aimed at establishing a single set of organizational and technological means to ensure efficient coordination of all participants in process of nuclear power design and operation.

TECHNO-ECONOMIC SYSTEM. AUTOMATION. COORDINATION. EFFICIENCY. STRUCTURE.

Gabarta An. FEATURES OF ORGANIZATIONAL-NORMATIVE MAINTENANCE OF THE FOREIGN TRADE POLICY OF THE STATE (ON AN EXAMPLE OF MEXICO).

In clause the author on a concrete example leads the analysis of a foreign trade policy of the state. It is shown, that the foreign policy of the state should be considered as a basis of increase of a level of its competitiveness. Thus the special attention is given consideration of three making foreign trade policies: organizational, legal and economic.

FOREIGN TRADE POLICY. COMPETITIVENESS. PRINCIPLES. ORGANIZATIONAL-NORMATIVE MAINTENANCE.

Maltsev V. A. SOCIAL AND ECONOMIC TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION INFRASTRUCTURE OF THE SOCIETY.

In article problems of process of formation of a new postindustrial stage of development of economic relations are considered. Within the limits of political economic and technical and economic approaches transformation of labour relations and property relations is considered. Function of a leading link of economy of new type – an information infrastructure is revealed.

INFORMATION INFRASTRUCTURE. THE NETWORK. HIERARCHY. THE POSTINDUSTRIAL SOCIETY. THE INFORMATION SOCIETY.

Filimonova N. M., Nikishina E.S., Basharina S.V. APPROACHES TO DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STRATEGY OF REGIONAL DEVELOPMENT.

The necessity of improvement of strategic planning of regional development is substantiated in this article. The basic focus is given to definition of choice of strategic directions of development in view of an index of regional innovative development and an index of life quality. The basic strategies of regional innovative development are determined and tools and mechanisms of their realization are offered.

REGIONAL DEVELOPMENT. STRATEGIC PLANNING. INNOVATIVE DEVELOPMENT.

Zhuravel V. F. THE DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE TECHNOLOGICAL PROCESSES THE ECOLOGICAL AND ECONOMICAL SYSTEMS OF REGIONAL SOIL USAGE.

The paper deals with some new principles of management of the innovative technological processes, formalized methods of decision–making in the virtual production system are also considered.

ECOLOGICAL AND ECONOMICAL SYSTEM. INNOVATIVE TECHNOLOGICAL PROCESSES. DECISION-MAKING MANAGEMENT. VIRTUAL PRODUCTION SYSTEM.

Animitsa E.G., Zvereva C.A. THE SUBSTANTIATION OF FACTORS OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF THE MEGACITY.

Questions of classification of factors of development of competitiveness of a city are considered. It is offered to add available classifications by new factors, such as an information openness of local governments, enterprise style of a management of local governments.

COMPETITIVENESS OF THE CITY. NATURAL AND PRODUCTION FACTORS. THE INFORMATION OPENNESS OF LOCAL GOVERNMENTS.

Kaskevich E.A., Sveshnikov S.P. PROBLEMS AND DIRECTIONS OF REGULATION OF SMALL BUSINESS OF DEPRESSIVE REGIONS.

In clause problems of theoretical- practical problems of the idea of questions of the regulation of small enterprise in the depressive regions. The basic problems of the development of small enterprise and methods of their solution in connection with to contemporary regional conditions.

SMALL ENTERPRISE. DEPRESSIVE REGION. CONTROL. SELF-DEVELOPMENT. REGULATION.

Chub A. A. ESTIMATION OF STABILITY OF DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM.

The article focuses on the problem of the steadiness of the modern regional communities. A sustainable development estimation technique of the regional social and economic system is offered and the main ensuring factors are revealed.

REGION. STEADINESS. THE SYSTEM CONCEPT. INSTITUTIONAL ENVIRONMENT. INNOVATIONS. CORRELATION AND REGRESSIVE ANALYSIS.

Khramcova E.P. STAGES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL TRADE IN THE CONDITIONS OF CRISIS.

On an example of the Samara region three stages of development of crisis, its display and a consequence in regional retail trade are investigated. Crisis is considered as the catalyst of process of formation of logistical system of regional trade. Laws and factors of the given process come to light.

RETAIL TRADE. REGION. CRISIS. LOGISTICS. LOGISTICAL SYSTEM.

Ustinova L.N. USE OF INTELLECTUAL RESOURCES IN MANAGEMENT OF BRANCHES (ON THE EXAMPLE OF THE MEDICAL INDUSTRY).

In article features of use of intellectual resources in management of economy branches are considered. Examples in sphere of the medical industry are considered.

INTELLECTUAL RESOURCES. MANAGEMENT OF BRANCHES. THE MEDICAL INDUSTRY.

Kyzmina Y.D. THE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF REGION (ON THE EXAMPLE OF THE PERM EDGE).

In article modern lines of development of the Perm region in a cut of strategy of a sustainable development are considered. The general tendencies of social and economic development are considered. Existing problems are revealed and possible ways of their decision are planned.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT. STRATEGIES OF REGIONAL DEVELOPMENT. REGIONAL GROWTH.

Mikheev A.S., Andreev V.N. APPLICATION OF QUALITY OF LIFE OF POPULATION MANAGEMENT METHODS IN THE PSKOV REGION.

Various approaches to the quality of life of population management methods are studied in the article. Methods' classification of the quality of life of population in the region is presented by the authors. Application of quality of life of population management methods in the Pskov region is analyzed in the article.

QUALITY OF LIFE OF POPULATION. QUALITY OF LIFE OF POPULATION MANAGEMENT METHODS. METHODS' CLASSIFICATION. QUALITY OF LIFE OF POPULATION IN PSKOV REGION.

Oganyan M. A. , Bogachev V.F. TYPOLOGY OF REGIONS FOR THE PURPOSES OF REALIZATION OF POLICY OF SMOOTHING OF INVESTMENT HETEROGENEITY.

In clause the analysis of parameters and approaches for realization of typology of regions which results can be effectively used for the purposes of realization of policy of smoothing of investment heterogeneity is lead.

INVESTMENT CLIMATE. REGIONS. HETEROGENEITY of DEVELOPMENT. MANAGEMENT. SMOOTHING.

Smirnov E.B., Yastrebov A.V. FACTORS AND TENDENCIES OF THE MARKET OF THE REAL ESTATE OF THE MEGACITY (ON THE EXAMPLE OF MOSCOW).

The paper deals with the economic factors forming the market development of real estate for example Moscow.

FACTORS. MARKET OF REAL ESTATE. NORM OF PER CENT.

Velentey A.G. THE ANALYSIS OF PROCESSES OF REFORMING OF THE WHOLESALE MARKET OF THE ELECTRIC POWER.

In article the comparative analysis of market models of the wholesale market of electric power industry of England and the Wales and the Russian Federation is carried out. Two models of the foreign electropower market are compared to the Russian models of the free market – bilateral contracts and auction. The author explains influence of key parametres of market models on behaviour of the prices and competition development in electric power industry sphere. The conclusion is drawn on prospects of introduction of key parametres of English market models in the Russian Federation.

THE ELECTRIC POWER MARKET. REFORMING. THE ANALYSIS.

Zvereva A.A.STATISTICAL MONITORING OF TOURISM.

The article describes statistical basis of tourism monitoring, gives the major terms used in statistical account of tourism indicators in Russia and in the world, as well as definition of tourism activity is proposed. The author reviews the principles of tourism data collection and statistical analysis in accordance with the World Tourism Organization (UNWTO) international recommendations for the Tourism Satellite Accounts (TSA) and proposes measures to improve the system of tourism statistical accounting in Russia.

TOURISM. STATISTICAL MEASUREMENT OF TOURISM. STATISTICAL ACCOUNTING IN TOURISM. TOURISM SATELLITE ACCOUNTS. TOURIST FLOW.

Arutyunyan S. A., Solovyeva N. V., Scherbakova M.V. THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES.

The concepts of tourism, the market of tourism, the market of tourist services were systematized. The basic elements of tourist market (demand of the tourist services, supply of the tourist services, seasonality, etc) were systematized.

THE MARKET OF TOURISM. THE MARKET OF TOURIST SERVICES. DEMAND OF THE TOURIST SERVICES. SUPPLY OF THE TOURIST SERVICES. COMPETITION.

Togoev A.M. APPLICATION OF INFORMATION SYSTEMS IN MANAGEMENT OF PUBLIC HEALTH SERVICES.

Problems of management are opened by public health services. Information questions are considered as one of the basic conditions of successful activity of all system of public health services. It is offered to create the uniform knowledge base, to have an opportunity an exchange of experience and to form effective system of rendering of medical aid.

MANAGEMENT. POTENTIAL. INFORMATION SYSTEMS. SOFTWARE PRODUCTS.

Kumratova Z.Sh. THE APPROACHES TO DETERMINING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRARIAN SECTOR (THE CASE OF KARACHAY-CHERKESSIA REPUBLIC).

The article deals with modifications of definitions of «investment». Investments are defined in two ways: as a process, reflecting the movement in the cost of replacement of fixed assets, and as an economic category - the system of economic relations, involving the movement of value advanced in fixed assets from the moment of raising the money until their recovery.

INVESTMENTS. INVESTMENT ATTRACTIVENESS. RESOURCE APPROACH. COST APPROACH.

Molchanova O.V., Zemtsov Y.V., Bulgakova M.V. MODELLING OF THE MECHANISM OF PRODUCTION MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF THE GAS INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS.

In clause problems of functioning of industrial productions of the gas industry in modern conditions are considered. Models of the mechanism of operation of business in a condition of re-structuring in the astable economic environment are stated.

The organization and production management. Re-structuring in modern conditions.

Burmistrov A.N., Siniavina M.P. DESIGN TECHNIQUE OF APPLICATION OF THE BALANCED SCORECARD MODEL FOR MEASUREMENT OF STRATEGY EFFECTIVENESS OF SMALL ENTERPRISE

Problems of engineering of strategy effectiveness measurement model for various stakeholders are considered. The design technique of balanced scorecard model for practical application on small enterprises is offered. Examples of these models for distribution and manufacturing small enterprises are considered.

BALANCED SCORECARD. SMALL ENTERPRISE. EFFECTIVENESS. STRATEGY. MEASUREMENT. DESIGN TECHNIQUE. EXAMPLES OF APPLICATION.

Verzilin D.N., Nikolashin A.A., Chereshnev V.V. FORMS OF INTERACTION OF THE ENTERPRISES IN THE INDUSTRY AND TRADE ON THE BASIS OF APPLICATION OF THE DISTRIBUTED AUTOMATED SYSTEMS.

Advantages and main problems of collaborative networks realizing virtual enterprises and cooperative inter-enterprise relationships were analyzed. Basic tendencies and requirements for computer-aided systems of information processing to be applied in collaborative networks were considered.

VIRTUAL ENTERPRISES. ENTERPRISE INTERACTION. DISTRIBUTED COMPUTER-AIDED SYSTEMS OF INFORMATION PROCESSING AND CONTROL.

Kuzmin A.A. FEATURES OF RE-STRUCTURING OF THE ENTERPRISES OF POWER BRANCH IN VIEW OF STRATEGY OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT.

On the basis of the analysis of problems of development of the enterprises of power branch necessity of its re-structuring and formation of the competitive environment for steady development of branch is proved. Features of re-structuring of the enterprises of power branch in view of strategy of organizational development are revealed.

POWER BRANCH. RE-STRUCTURING. COST OF THE ELECTRIC POWER. COMPETITIVE ENVIRONMENT.

Novikova G.Y. ESTIMATION OF THE MANAGEMENT EFFICIENCY THE ENTERPRISES OF THE REGIONAL BUILDING COMPLEX.

The questions of management of an investment and building complex of the Volgograd region, variants of his development depending on influence of the various factors are considered. The analysis of effects received at different levels of management by an investment and building complex is analyzed. The technique of an estimation of a management efficiency of building organizations is offered.

MANAGEMENT. DEVELOPMENT. A BUILDING COMPLEX. A TECHNIQUE. BUILDING ORGANIZATION.

Zherebov E.D., Babkin A.B. THE TECHNIQUE OF FORMATION OF THE PRODUCTION PROGRAM AT STRATEGIC PLANNING OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

In article the structure and stages of application of a technique of formation of the production program in system of strategic planning of the industrial enterprise is presented.

THE PRODUCTION PROGRAM. THE TECHNIQUE. THE ENTERPRISE. STRATEGIC PLANNING.

Zhuravel V.F. MANAGEMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGICAL PROCESSES IN REGIONAL EKOLOGO-ECONOMIC SYSTEMS (ON THE EXAMPLE OF STAVROPOL TERRITORY).

The paper deals with the systematic principles of management of the innovative technological processes in the regional ecological and economic systems.

ECOLOGICAL AND ECONOMICAL SYSTEM. INNOVATIVE TECHNOLOGICAL PROCESSES. DECISION-MAKING MANAGEMENT.

Bogatova E.V. ROLE OF THE MONETARY MARKET IN DEVELOPMENT OF INNOVATIONS OF REAL SECTOR OF ECONOMY.

The fundamental approaches for forming of monetary aggregates, factors and mechanism of demand and supply for money in the innovation sector of real economy for the purpose of expose the degree their adequacy to needs of innovation development are considered. The role of money market in the development of innovations in the real sector of economy in accordance with post keynesian monetary theory are defined.

MONEY-MARKET, INNOVATIONS, REAL SECTOR OF ECONOMY, ENDOGENOUS MONEY.

Glazkova I.U., Koychueva D.A., Lepshokova R.R. THE ESTIMATION PROCEDURE OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES' INVESTMENT ATTRACTIVENESS.

The estimation procedure of the agricultural enterprises' investment attractiveness is offerd. The first step - the calculation of integral index for each of the agricultural enterprises in selected based on financial and accounting records. The second stage - adjustment of the integral index, taking into account the attractiveness of the regional-level, the financial-economic activity and the risk of the agricultural enterprise.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS. FINANCIAL ANALYSIS. AGRICULTURAL ENTERPRISES. INTEGRAL INDICATORS.

Soseliya V.V. MECHANISMS OF FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIONAL BUSINESS INDUSTRIAL THE ENTERPRISE.

Problems of mechanisms of financial support of innovational business industrial the enterprise are considered. Decisions of arising problems with use of new methods of model of management industrial the enterprise are offered.

THE ENTERPRISE. INNOVATIONAL INDUSTRIAL THE ENTERPRISES. MODELS. MINIMIZATION TO RISK.

Oganyan M. A. MANAGEMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE ON THE BASIS OF DEFINITION OF HETEROGENEITY OF REGIONS.

It is noted, that the investment climate of regions is distinguished and is based on heterogeneity of social and economic development of regions. Therefore in clause it is shown, that problems of smoothing of investment heterogeneity are one of the major and can find the decision by means of formation of a control system by an investment climate on the basis of the mechanism of smoothing of heterogeneity investment components of development of regions.

INVESTMENT CLIMATE. REGIONS. HETEROGENEITY OF DEVELOPMENT. MANAGEMENT. SMOOTHING.

Petrov D.M., Yuchenko A.L. FEATURES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE CARTOGRAPHICAL ENTERPRISE.

In clause the basic directions of realization of innovative activity of the cartographical enterprise are presented. It is noted, that specificity of production and services of the cartographical enterprise cause features of management of its innovative activity, including used directions, in the ways of the organization of carrying out of scientific researches, and also construction of organizational structure of management.

INNOVATIVE ACTIVITY. PRODUCTION. SERVICES. MANAGEMENT. ORGANIZATIONAL STRUCTURE.

Kiseleva O.V., Chuvashlova M.V. SYSTEMS OF THE ACCOUNT OF EXPENSES AS THE TOOL OF INCREASE OF THE MANAGEMENT EFFICIENCY EXPENSES.

This article focuses on the efficiency of cost management using standard cost accounting system and gives a detailed and specified example of variance analysis in it.

MANAGERIAL ACCOUNTING. STANDARD COST. VARIANCE ANALYSIS. VARIANCE MANAGEMENT.

Vostretsov A. COST COMPANIES WITH CHANGING CAPITAL STRUCTURE ESTIMATION IN CASE OF MERGERS AND ACQUISITIONS.

In this article method of cost companies estimation in case of mergers and acquisitions is examined for company with changing capital structure that helps to eliminate recurrence problem and make specified calculation of market company cost in view of absence of necessity set of values weight average capital cost calculation.

MERGERS AND ACQUISITIONS. COMPANY COST. CAPITAL STRUCTURE. ESTIMATION.

BANK PAYMENT CARD. THE BUSINESS BASED ON BANK PAYMENT CARDS. ISSUE. EKVARING.

Svezhentseva I.N. ECONOMIC ESTIMATION OF BASE DIRECTIONS OF SYSTEM OF BUSINESS OF COMMERCIAL BANK.

Being based on that a perspective direction of activity of commercial bank in the field of the business based on bank payment cards, there is an issue and ekvaring, within the limits of the given research the technique is offered and the economic estimation of base directions of the given bank business is spent.

BANK PAYMENT CARD. THE BUSINESS BASED ON BANK PAYMENT CARDS. ISSUE. EKVARING.

Dronov R.V. THEORETICAL APPROACHES TO CORRUPTION DEFINITION AS SPECIAL FORM OF RELATIONS OF THE EXCHANGE.

In article the analysis of the points of view of domestic and foreign scientists concerning corruption definition is given, and also their classification depending on the used approach (politological, economic, legal) is spent.

CORRUPTION. THE THEORY. EXCHANGE RELATIONS.

Babkin A.V., Trysjachnyj V.I. STRATEGIC DIRECTIONS OF PERFECTION OF MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF REGION.

Theoretical aspects of management by economic safety at regional level are considered, the system of principles of management and strategy of perfection of the given process is opened.

STRATEGY. ECONOMIC SAFETY. REGION. MANAGEMENT. TERRITORY.

Dronov R. V CLASSIFICATION OF KINDS OF CORRUPTION ACTIVITY BY CRITERIA OF THE ECONOMIC-LEGAL APPROACH.

In article classification of kinds of corruption activity by criteria of the economic-legal approach is considered. The most dangerous kind of corruption defines corruption in law enforcement bodies.

CORRUPTION ACTIVITY. THE ECONOMIC-LEGAL APPROACH. CLASSIFICATION.

Skobleva E.I. THEORETIC BASES OF RESEARCHING THE REFORMATION OF HIGHER SCHOOL.

The article presents principal methodological points, that underlie the research of the theory of reform processes in the system of higher professional education. The author determines spheres of neoclassical and institutional methodology in studying the trends of higher school modernization.

METHODOLOGY. MODERNIZATION. LOBBYING. TECHNOLOGIES. SYSTEM OF HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION. EFFICIENCY.

Gorelova O. I. FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF HIGH SCHOOL AS SELF-TRAINED ORGANIZATION.

The high school potential as self-trained organisation is opened. The strategic target of development of the high school, based on a “thrift” principle according to company Toyota principles is put, ways for its achievement are offered. The SWOT-analysis of studied regional high school is spent, 4 (four) boundary strategy are constructed, total strategy of effective development of high school is developed.

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE HIGH SCHOOL. THE SELF-TRAINED ORGANIZATION.

Lyamina E.V.COMPETITIVENESS FACTORS OF THE RUSSIAN HIGHER EDUCATION.

In article the competitiveness of the Russian higher education is considered, the basic terms are resulted. Two kinds of high school competitiveness factors are allocated: external and internal. Interdependence of formation quality and higher educational institution competitiveness is revealed. Variants of high schools ratings are analyzed. Competitive advantages for increase competitiveness of Russian higher education in the market of educational services are considered.

HIGHER EDUCATION. COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN HIGH SCHOOL. COMPETITIVENESS FACTORS.

Protasova E.V. THE COOPERATION BETWEEN THE BUSINESS AND EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE PROCESS OF FOUNDATION OF REGIONAL EDUCATIONAL MARKET.

The aim of the paper is to reveal the main problems of cooperation between the general economic player in the process of the training of personnel in the sector of higher education. The characteristics of demand and supply for the labor force in the actual conditions of the economics development taked into account.

COOPERATION BETWEEN THE ECONOMIC PLAYER. EDUCATIONAL INSTITUTION. REGIONAL EDUCATIONAL MARKET.

Minina H.M., Nurulin D.U. ROLE OF POST-GRADUATE STUDY FOR FORMING OF SCIENTIFIC-INNOVATION POTENTIAL OF A UNIVERSITY.

The influence of post-graduated education on the problem of staff development and forming of scientific-innovation base of Russian universities is discussed in the article. Results of questioning of post-graduated students are analyzed and factors which reduce efficiency of their education are defined. The necessity of measures for raise of post-graduated study’s work effectiveness is showed.

POSTGRADUATE STUDY. SCIENTIFICALLY-INNOVATIVE POTENTIAL.

Altova I.P. THE ANALYSIS OF THE VALUE ESTIMATION APPROACHES OF VENTURE INNOVATIVE COMPANIES.

The article examines the methodology of innovative companies’ value estimation in venture business. The model of optimization the discounted cash flow approach is presented.

INNOVATION ECONOMY. VALUE. VENTURE CAPITAL. INVESTMENT. RISK.

Grosheva N.B. TOOLS FOR MANAGEMENT OF PROJECT EXPENSES.

The management of the project's cost is the important component of any investment project. One of ways of minimisation of the cost is the acceleration of some works for reduction of project "variable expenses".

INNOVATIONS. INVESTMENTS. PROJECT EXPENSES.

Pavlov N.V. THE CHOICE OF PRODUCT MANAGEMENT PROBLEM SOLVING METHOD BY EXPERT SYSTEM.

On the basis of product management tasks studies and their typification the task of solving method choice is formulated. It is shown that it is reasonable to use a fuzzy expert system to solve the latter task. The result of it's work is the evaluations of applicability of existing methods for a given product management task. Also, a task of evaluating the quality of ordering of methods by preference. The evaluation of this quality is developed.

MARKETING. PRODUCT. METHOD. ORDERING. QUALITY.

Tanichev A.V. Pyshkin A.V. MANAGEMENT IN IS INNOVATIVE-TECHNOLOGICAL POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

Questions of innovation activities and relationship between innovative infrastructure and market are considered. Several models for compiling of innovative infrastructure that can be used in practice are offered.

MARKET DEVELOPMENT. INNOVATIONS. THE INFRASTRUCTURE.

Vagner O.V. EVOLUTION OF THE MANAGEMENT OF INNOVATION AND TECHNOLOGY POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.

The new approaches to innovation and technology potential estimation from the point of view of new management contemporary requirement and the author's proposals for the quantitative and qualitative assessments of innovation potential value system are examined in the article. The innovative condition of the enterprises and directions and decisions of development are analyzed.

INNOVATION. POTENTIAL. ANALYSIS. STABILITY. PURPOSE. ENTERPRISE.

Vaysman E.D. THE MODEL OF FORMATION AND REALIZATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The Article is devoted to the problem of creation of an innovative development model of industrial enterprises. In the suggested model the factors of a company's internal environment are regarded as development conditions of innovative potential, the factors of external environment – as conditions for realization of this potential. It is shown that setting of the factors of internal environment for development of innovative model is based on the following factors: motivation, sources, methods, information. On the basis of the developed model a method of company innovation potential estimation is suggested.

THE ENTERPRISE. MODEL. METHOD. INNOVATIVE POTENTIAL.

Valeahmetov N.I., Tsatsulin A.H. CREATION REGIONAL CLUSTER AS THE WAY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORY.

Questions of formation regional cluster from the point of view of territory development are considered. Features of application of the mechanism of state-private partnership are noted at cluster development.

REGIONAL CLUSTER. ECONOMIC DEVELOPMENT. THE MECHANISM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP.

Gayfutdinov L.F. PROCESSES OF MERGE AND ABSORPTION IN THE RUSSIAN INDUSTRY.

The basic approaches to the conception of mergers and acquisitions are considered. The main trends of Russian mergers and acquisitions market are analyzed. The approaches using the synergetic effect for successful development of industrial enterprise are offered.

MERGER. ACQUISITION. SYNERGETIC EFFECT. M&A MARKET.

Delitsyn L.L. TOOLKIT FOR SELECTION BY VENTURE FUND OF INNOVATIVE PROJECTS.

The new tool of preliminary selection of innovative projects in sphere Information communications which is constructed on the basis of summation of two groups of indicators is offered. The offered diagramme is capable to help understand logic of acceptance by venture fund of decisions, to prove necessity of cooperation of the businessman and the potential investor during consideration of innovative offers.

VENTURE INVESTMENTS. SELECTION OF PROJECTS. INFORMATION AND TELECOMMUNICATION TECHNOLOGIES.

Dzhetpissova A.B., Karlina E.P. DEVELOPMENT STATE-QUOTIENT PARTNERSHIP IN OIL-GAZ INDUSTRY OF KAZAKHSTAN.

The Considered mechanism of the development state quotient partnership in kazakhstan economy. In item is offered creation organizing-economic mechanism of the shaping and selection of the investment briefcases for shaping the competitive applications for conclusion of agreements within the framework of SQP in oil-gaz sector of Kazakhstan.

STATE-QUOTIENT PARTNERSHIP. THE INVESTMENT PROJECTS. INVESTMENT ATTRACTIVENESS.

Egorov N.E. THE CLUSTERING APPROACH IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGION (ON THE EXAMPLE REPUBLICS SAKHAS (YAKUTIA).

The article focuses on the problems of clustering policy development in the Russian Federation, proposes methodological recommendations for regional cluster initiatives supporting and considers the main ways of clustering approach realization in the innovation development of the Republic Sakha (Yakutia) economy.

CLUSTER. CLUSTERING POLICY. NORTH REGIONS.

Mishynina L.N. PROBLEMS AND DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OPK (ON THE EXAMPLE OF PRIMORSKI TERRITORY).

Actual problems of the enterprises an industrial complex (OPK) Primorski Territory are considered. Directions of innovative development of these enterprises are offered

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES. OPK.

Chainikova L.N. REGIONAL ASPECT OF THE INNOVATIVE POLICY.

In article the purposes and mechanisms of innovative strategy, as at federal level, and regional are considered. The tree of the purposes of innovative strategy is made. The special attention is given the innovative policy of the Tambov region.

THE INNOVATIVE POLICY. TREE OF THE PURPOSES OF STRATEGY. RISK. THE MECHANISM OF REALISATION OF STRATEGY.

Vaisman E.D., Konochkina T.V. THE METHOD OF PRICE DETERMINATION FOR HIGH-TECHNOLOGY INNOVATIVE PRODUCTS.

The advantages and limitations of usage of traditional methods of price determination for high-technology innovative products are analyzed. Specific properties of such products and the respective markets are disclosed. On the basis of the stated foundations a new method of price determination is proposed.

ENTERPRISE. PRICE DETERMINATION. HIGH-TECHNOLOGY INNOVATIVE PRODUCTS. METHOD.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбПУ

№ 4 (81) ’ 2009

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Учредитель – Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Редакция
д-р экон. наук, профессор *В. В. Глухов* – председатель ред. коллегии
д-р экон. наук, профессор *А. В. Бабкин* – зам. председателя ред. коллегии
д-р экон. наук, профессор *Г. Ю. Силкина* – ответственный секретарь
Н. В. Бакк – литературный редактор
Н. В. Севрук – корректор
М. О. Давыденко – менеджер по работе с клиентами
А. А. Родионова – технический секретарь

Телефон редакции 297-18-21

E-mail: economy@spbstu.ru

Компьютерная верстка *Е. Г. Фортиной*, *Ю. Б. Борисовой*

Директор Издательства Политехнического университета *А. В. Иванов*

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 24.08.2009. Формат60×84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. усл. печ. л. 31,75. Уч.-изд. л. 31,75. Тираж 1000. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251. Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.