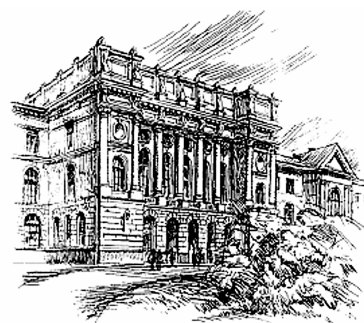


4(102)/2010



Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Министерство образования и науки
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГУ

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; *Патон Б.Е.*, акад. РАН и НАН Украины;
Рудской А.И., чл.-кор. 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 пяти сериях:
Наука и образование;
Физико-математические науки;
Экономические науки;
Информатика, телекоммуникации, управление;
Гуманитарные и общественные науки.

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, 2010

Содержание

Теоретические основы экономики и управления

Сарыгулов А.И. Оценка структурной динамики российской экономики	7
Деева Т.М. Анализ подходов в теории статусной ренты	16
Корытников П.В. Развитие межбюджетных отношений в условиях трансформации экономики ...	20
Грико Н.П. Основные направления формирования промышленной политики	26

Региональная экономика

Серая О.А. Структурные преобразования в региональной экономике и инвестиционная политика	31
Оборина Е.Д. Инновационно-инвестиционные факторы развития внешнеэкономического потенциала региона (на примере Пермского края)	36
Тиунова Ю.Ю. Мониторинг факторов продовольственной безопасности региона	42
Серая О.А. Структурно-инвестиционные приоритеты развития региональной экономики (на примере Приморского края)	46
Чучулина Е.В. Роль человеческого потенциала в становлении инновационной экономики региона	52

Отраслевая экономика

Грачева А.А. Адаптация к посткризисным условиям финансового механизма реализации региональных программ ипотечного жилищного кредитования	56
Опарин С.Г., Есипова Е.В., Гурова Ю.Е. Оценка эффективности инвестиций в транспортное строительство с учетом неопределенности и риска	60
Антонова В.Г. Анализ развития рынка предметов искусства	65
Калеев С.В. Западно-антарктический сектор морских перевозок в российской транспортной системе	68
Квашнина Е.Е. Проблемы обеспечения устойчивого развития рыбодобывающей отрасли России	71

Экономика и менеджмент предприятия

Зеленская О.А. Конкурентоспособность и экономическая устойчивость предприятия: информационно-экономические аспекты управления	76
Капорский Е.С. Оценка состояния инновационного потенциала промышленного предприятия	81
Данилов Г.В., Рыжова И.Г., Войнова Е.С. Анализ и оптимизация структуры производственных мощностей предприятия	87
Керженцев Ф.А. Методика оценки экономического потенциала предприятий промышленно-строительных материалов	90
Павленко В.И., Куценко С.Ю. Инновационные проекты в развитии производственных комплексов кризисных территорий (на примере Архангельской области)	96
Сотников А.Д., Арзуманян М.Ю. Конкурентные преимущества предприятий в информационной экономике	100

Савосин Г.Ф. <i>Механизм формирования стратегии инновационно-инвестиционного развития многопрофильной компании</i>	106
Яковлева А.П. <i>Концепция контроллинга как способ повышения конкурентоспособности и качества управления предприятием</i>	108
Талеронок С.В. <i>Экономические инструменты внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях</i>	111

Инновации и инвестиции

Колбачев Е.Б. <i>Технологические уклады и инструментарий управления инновациями</i>	116
Корнилова Л.М. <i>Инновации как фактор экономической устойчивости промышленного предприятия (на примере Чувашской Республики)</i>	122
Минаев Н.Н., Галямов Ю.Ю., Селивёрстов А. А., Шадейко Н.Р. <i>Инструменты и механизмы проведения инновационной политики в жилищно-коммунальном комплексе</i>	127
Гильченко Н.А. <i>Интеграция информационных систем управления проектами и финансового мониторинга</i>	131

Финансы, налоги и бухгалтерский учет

Носков А.А., Гузикова Л.А. <i>Классификация арбитражных операций на финансовых рынках</i>	136
Дубова С.Е., Иванов А.В. <i>Неналоговые доходы муниципальных образований</i>	140
Колюбакина Н.А. <i>Совершенствование нормативно-правовой базы в области кредитных отношений</i>	146
Ульянов В.С. <i>Предоставление информации о сделках с производными финансовыми инструментами</i>	149

Предпринимательство и маркетинг

Силаев Н.В. <i>Факторы конкурентоспособности виртуального торгового предприятия</i>	154
Корытников П.В., Ластовка И.В. <i>К вопросу о конкуренции и методах ее измерения</i>	157

Экономико-математические методы и модели

Минаев Н.Н., Галямов Ю.Ю., Селивёрстов А.А., Шадейко Н.Р. <i>Модель управления процессами энергосбережения и разработка сценариев инновационного развития жилищно-коммунального комплекса</i>	162
Медников М.Д., Киселев В.В. <i>Модель оценки влияния «входных билетов» на стимулы предприятия к инвестированию</i>	168
Новиков Л.А. <i>Особенности экономических моделей управления материально-техническим снабжением на предприятии</i>	173
Чернятьев К.А. <i>Математическое моделирование оптимальной структуры источников финансирования инвестиционного проекта</i>	178
Демиденко Д.С., Дуболазова Ю.А., Малевская-Малевич Е.Д. <i>Разработка моделей механизма оптимального управления рисками организации</i>	181

Экономика и управление в образовании

Дрезинский К.С., Дрезинская А.В. <i>Особенности интеллектуально-креативного потенциала вузов и методы его использования</i>	186
Рахманова М.С., Николаева В.И. <i>Методика оценки имиджа предпринимательского вуза на основе теории заинтересованных сторон</i>	191

CONTENTS

Theoretical bases of economy and management

Sarygulov A.I. <i>The estimation of structural dynamics in russian economy</i>	7
Deyeva T.M. <i>The analysis of approaches in the theory of the status rent</i>	16
Korytnikov P.V. <i>Development of intergovernmental relations in conditions of transitive economy</i>	20
Grieco N.P. <i>Main formations industrial policy</i>	26

Regional economy

Seraya O.A. <i>Structural transformations to regional economy and the investment policy</i>	31
Oborina E.D. <i>The innovation and investment as the factors of the regional external economic potential development (on the example of Permski territory)</i>	36
Tiunova Ju.Ju. <i>Monitoring of factors of food supply security in a region</i>	42
Seraya O.A. <i>Structurally-investment priorities of development of regional economy (on the example of Primorski territory)</i>	46
Chuchulina E.V. <i>Role of human potential in formation of innovative economy of the region</i>	52

Branch economy

Gracheva A.A. <i>Adaptation of the financial mechanism of realization of regional programs of mortgage housing crediting to post-crisis conditions</i>	56
Oparin S.G., Esipova E.V., Gurova Ju.E. <i>Performance evaluation of investments into transport building with allowance for uncertainty and risk</i>	60
Antonova V.G. <i>The analysis of development of the market of antiques</i>	65
Kaleev S.V. <i>The west antarctic sector of sea transportations in the russian transport system</i>	68
Kvashinina E.E. <i>Problems of maintenance of the sustainable development of fish branch of Russia</i>	71

Economy and management of the enterprise

Zelenskaya O.A. <i>Competitiveness and economic stability of the enterprise: information and economic aspects of management</i>	76
Kaporsky E.S. <i>Assessment of innovative potential of industrial enterprises</i>	81
Danilov G.V., Ryzhova I.G., Voinova E.S. <i>The analysis and optimization of structure of capacities of the enterprise</i>	87
Kerzensev F.A. <i>The method of economic potential estimation of industry enterprises of building materials</i> ...	90
Pavlenko V.I., Kutsenko S.Yu. <i>Innovative projects in development of industrial complexes of crisis territories (on the example of the Arkhangelsk region)</i>	96
Sotnikov A.D., Arzumanyan M.Y. <i>Competitive advantages of enterprises in information economy</i>	100
Savosin G.F. <i>The mechanism of forming innovative-investment development of the versatile company</i>	106
Yakovleva A.P. <i>The conception of controlling as method for increasing of competitiveness and quality of management of enterprise increasing</i>	108
Taleronok S.V. <i>Economic tool of the company planning in the industry</i>	111

Innovations and investments

Kolbachev E.B. <i>Technological modes and innovations management instruments</i>	116
Kornilova L.M. <i>Innovation as factor of economic stability of an industrial enterprise</i>	122
Minaev N.N., Galyamov Y.Y., Seliverstov A.A., Shadeiko N.R. <i>Instruments and mechanisms of the undertaking innovative politicians in housing-public complex</i>	127
Gilchenko N.A. <i>Integration of information systems of project management and financial monitoring</i>	131

The finance, taxes and book keeping

Noskov A.A., Guzikova L.A. <i>Classification of arbitrage operations on financial markets</i>	136
Dubova S.E., Ivanov A.V. <i>Not tax incomes of municipal unions</i>	140
Kolyubakina N.A. <i>The improvement of law base in credit relations</i>	146
Ulyanov V.S. <i>Granting of the information on derivatives in the financial reporting</i>	149

Business and marketing

Silaev N.V. <i>Factors of the competitive strength of virtual selling business</i>	154
Korytnikov P.V., Lastovka I.V. <i>To the question on the competition and methods of its measurement</i> ...	157

Economic-mathematical methods and models

Minaev N.N., Galyamov Y.Y., Seliverstov A.A., Shadeiko N.R. <i>The model of management process energysaving and development of the scenarios innovative developments housing-public complex</i>	162
Mednikov M.D., Kiselev V.V. <i>Model of the estimation of influence «entrance tickets» on stimulus of the enterprise to investment</i>	168
Novikov L.A. <i>Features of economic models menegment logistics at the enterprises</i>	173
Chernyatye K.A. <i>The mathematical modelling of the optimum structure of investment project's financial sources</i>	178
Demidenko D.S., Dubolazova Yu.A., Malevskya-Malevich E.D. <i>Working out of models of the mechanism of optimum control by risks of the organization</i>	181

Economy and management in education

Drezinsky K.S., Drezinskaya A.V. <i>Features of intellectual-creative potential of higher educational institutions and methods of its use</i>	186
Rakhmanova M.S., Nikolaeva V.I. <i>Method of evaluation of image of entrepreneurial university based on the theory of stakeholders</i>	191

ОЦЕНКА СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Отличительной чертой трансформации российской экономики в условиях перехода к рыночным методам хозяйствования стали серьезные структурные сдвиги. Вопросы оценки влияния структурных изменений на характер экономического развития всегда были предметом постоянного научного интереса как советских, так и российских экономистов. Для выявления возможных путей развития экономической системы и ее способности адекватно реагировать на внешние воздействия необходимо оценить не только текущее состояние экономики, но и определить с высокой степенью точности характер макроэкономической динамики в прошлом, выявить основные межотраслевые связи и структурные изменения. Актуальность такого анализа особо подчеркивается сегодня всем ходом экономического развития России.

На фоне неблагоприятных внешних возмущений (финансовый и экономический кризисы) и резко снизившихся мировых цен на энергоносители обеспечение макроэкономической устойчивости и структурной сбалансированности становится одним из ключевых элементов государственной стратегии и экономической политики на средне- и долгосрочную перспективу. Однако выработка такой политики должна базироваться на объективном анализе уже сложившихся пропорций в экономическом комплексе страны. Не претендуя на полноту, далее приведем описание методологии и основные результаты, полученные в ходе исследования ретроспективной динамики экономики России на основе межотраслевых балансов и матричных методов моделирования.

Методология агрегирования. Существенной проблемой при использовании межотраслевых балансов для целей анализа конкретных экономических проблем является их размерность. Статистическая отчетность, публикуемая Росстатом, предоставляет межотраслевые балан-

сы (МОБ) в разрезе 110 отраслей. Такая высокая степень детализации не позволяет адекватно оценить структурные изменения экономики ввиду большого числа межотраслевых связей. Именно поэтому вопрос выбора корректной методологии агрегирования, которая не искажала бы основные производственные пропорции, является исключительно важным. Такой метод агрегирования был предложен Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН: были опубликованы два блока агрегированных 25-отраслевых МОБов в текущих и фиксированных ценах. Данные балансов приведены к единой системе учета, что позволяет рассматривать полученные балансы в динамике. Для целей дальнейшего исследования нами использовались данные МОБов для периода с 1980 по 2006 гг. в текущих ценах. Выбор последних был обусловлен тем, что для изучения структурных изменений предпочтительнее работать с текущими ценами – исключается возможность использования ошибочно скорректированных данных.

Хотя 25-отраслевые балансы являются более узкой и удобной базой для анализа по сравнению с 110-отраслевыми, все же остается проблема поиска «разумной размерности», при которой можно было бы и сохранить полноту межотраслевых взаимосвязей и добиться наглядной интерпретации полученных результатов. Дело в том, что наличие большого числа отраслей и, следовательно, большого числа межотраслевых взаимосвязей затрудняет интерпретацию полученных расчетных характеристик. Одна из таких методик агрегирования отраслей в небольшое число секторов была предложена в работе [4], в основу которой положен принцип агрегирования отраслей по характеру их вклада в воспроизводственный процесс.

Данная методика была незначительно модифицирована нами: это касалось отраслей транспорта и связи, которые целиком отнесены к сек-

тору инфраструктуры, прежде всего ввиду риска ошибочности деления данных отраслей на производственные и не производственные. Таким образом, после агрегирования 25-отраслевого МОБа в пятисекторный выделены следующие основные секторы:

а) *потребительский* – продукты легкой промышленности; продукты пищевой промышленности; сельхозпродукты; услуги по обслуживанию сельского хозяйства и продукты лесного хозяйства; услуги жилищно-коммунального хозяйства и непроизводственных видов бытового обслуживания населения;

б) *инновационно-инвестиционный* – продукты химической и нефтехимической промышленности; машины и оборудование; продукты металлообработки; продукция строительства; услуги науки и научного обслуживания, геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической служб;

в) *энергосырьевой* – электро- и тепловая энергия; продукты нефтедобычи; продукты нефтепереработки; продукты газовой промышленности; уголь; горючие сланцы и торф; черные металлы; цветные металлы; продукты лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности; строительные материалы (включая продукты стекольной и фарфорово-фаянсовой промышленности);

г) *инфраструктурный* – услуги транспорта; услуги связи; торгово-посреднические услуги (включая услуги общественного питания); услуги финансового посредничества, страхования, управления и общественных объединений;

д) *прочие отрасли* – продукты прочих видов деятельности; прочие промышленные продукты.

Модель межотраслевого баланса и оценка изменения структуры экономики. Экономико-математическая модель статического межотраслевого баланса в общем виде базируется на следующих предположениях:

– объемы производственного потребления прямо пропорциональны объемам производства продукции потребляющих отраслей;

– каждый продукт производится только одной отраслью.

Тогда основное экономико-математическое выражение межотраслевого баланса в матричной форме запишется как

$$AW + V = W, \quad (1)$$

где A – матрица коэффициентов прямых затрат; W – вектор валовых объемов производства; V – вектор объемов конечной продукции.

Матрица прямых затрат A имеет размерность, соответствующую числу рассматриваемых отраслей, и в общем случае следующий вид:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & \dots & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}, \quad (2)$$

где n – число рассматриваемых отраслей; a_{ij} – расход i -й отрасли, необходимый для выпуска единицы продукции j -й отрасли.

Каждый такой коэффициент определяется как

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{W_j}, \quad (3)$$

где X_{ij} – объем продукции i -й отрасли, потребленный в j -й отрасли; W_j – валовый выпуск j -й отрасли.

Тогда другой формой выражения (1) будет

$$W = (E - A)^{-1}V, \quad (4)$$

где $(E - A)^{-1}$ – матрица коэффициентов полных затрат (обратная матрица Леонтьева).

Каждый элемент матрицы $(E - A)^{-1}$ характеризует потребность в валовом выпуске соответствующей отрасли, который необходим для получения в процессе материального производства единицы конечного продукта другой отрасли. Благодаря этому имеется возможность рассматривать валовые выпуски отраслей в виде функции планируемых значений конечных продуктов отраслей. Прежде чем оценить темпы и направления структурных изменений в экономике России, обратимся к ретроспективным данным и проанализируем динамику ВВП России за период 1980–2006 гг.

Данные о динамике долей агрегированных секторов в пятисекторной модели баланса за 1980–2006 гг. приведены в табл. 1 и на рис. 1.

Как видно из табл. 2, в этот период произошло более чем двукратное снижение доли инновационно-инвестиционного сектора в структуре ВВП – с 36,7 % в 1980 г. до 16,5 % в 2000 г. В дальнейшем этот сектор несколько увеличил свой вклад в ВВП: в 2006 г. его доля составила 18,1 %.

Таблица 1

Динамика долей пятисекторной модели, % (1980–2006 гг.)

Сектор	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Потребительский	37,1	37,1	36,7	31,4	24,2	23,7	23,7
Инновационно-инвестиционный	36,7	35,1	36,1	21,1	16,5	17,8	18,1
Энергосырьевой	4,4	5,4	6,3	9,3	14,8	14,8	14,7
Инфраструктурный	19,4	20,3	17,4	37,4	43,5	43,0	42,8
Прочие	2,4	2,1	3,5	0,8	1,3	0,7	0,7

Также снизилась доля потребительского сектора. Так, если в 1980 г. на долю потребительского сектора приходилось 37,1 % добавленной стоимости ВВП, в 1990 г. – 36,7 %, то к 2006 г. этот показатель уменьшился до 23,7 %.

Весьма значительным оказалось повышение доли энергосырьевого сектора: с 4,4 % в 1980 г. до 14,7 % в 2006 г. Наиболее резкий рост доли этого сектора наблюдался на фоне падения долей других секторов в период распада СССР – в 1991–1992 гг. В 1992 г. доля этого сектора составила рекордные 28,88 % ВВП.

Существенно возросла доля сектора инфраструктуры – если в 1980 г. на его долю приходи-

лось 19,4 % добавленной стоимости ВВП, то в 2006 г. – 42,8 %.

Обратимся далее к показателям коэффициентов прямых и косвенных затрат пятисекторной модели. Прямые затраты по своей экономической природе являются крайне важным элементом анализа используемых технологических процессов, поскольку позволяют учесть чистые издержки на сырье, материалы, услуги и т. д., т. е. исключить так называемый повторный счет, величина которого отражает лишь процесс углубления специализации производства и возрастание числа стадий переработки сырья. Рассмотрим более подробно динамику прямых затрат (ввиду небольшого

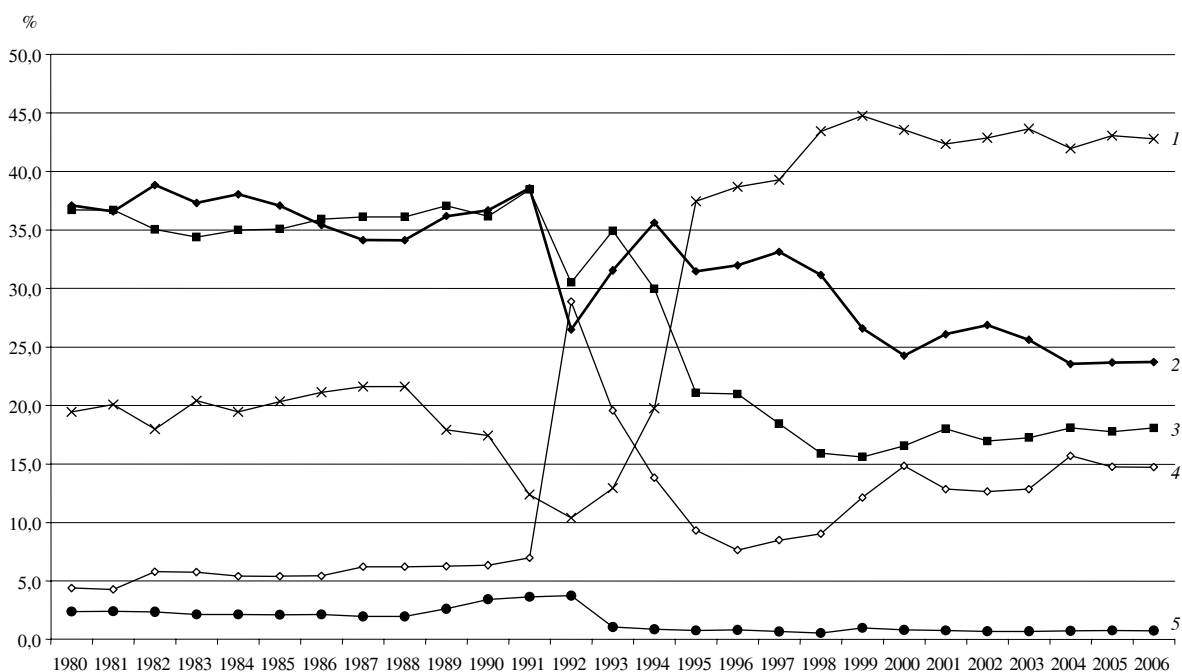


Рис. 1. Динамика долей 5-секторной модели в структуре создания добавленной стоимости ВВП

1 – сектор инфраструктуры; 2 – потребительский; 3 – инновационно-инвестиционный; 4 – энергосырьевой; 5 – прочие отрасли

Таблица 2

Динамика коэффициентов прямых и полных затрат

Сектор	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
На производство единицы продукции потребительского сектора							
Потребительский	0,415/1,787	0,406/1,757	0,421/1,792	0,302/1,449	0,287/1,424	0,310/1,476	0,305/1,464
Инновационно-инвестиционный	0,058/0,191	0,064/0,213	0,056/0,173	0,061/0,139	0,064/0,155	0,053/0,145	0,050/0,133
Энергосырьевой	0,029/0,176	0,031/0,197	0,025/0,151	0,072/0,234	0,079/0,244	0,068/0,239	0,067/0,230
Инфраструктурный	0,065/0,173	0,069/0,176	0,060/0,157	0,082/0,201	0,080/0,199	0,092/0,244	0,090/0,233
Прочие отрасли	0,020/0,044	0,021/0,045	0,019/0,044	0,010/0,021	0,020/0,036	0,016/0,036	0,016/0,033
На производство единицы продукции инновационно-инвестиционного сектора							
Потребительский	0,014/0,104	0,010/0,087	0,010/0,085	0,009/0,034	0,013/0,043	0,015/0,064	0,014/0,059
Инновационно-инвестиционный	0,285/1,470	0,275/1,460	0,263/1,417	0,190/1,294	0,218/1,340	0,216/1,357	0,214/1,346
Энергосырьевой	0,174/0,476	0,183/0,510	0,153/0,410	0,237/0,488	0,216/0,459	0,235/0,535	0,235/0,527
Инфраструктурный	0,047/0,169	0,048/0,164	0,061/0,169	0,113/0,249	0,102/0,246	0,139/0,350	0,136/0,336
Прочие отрасли	0,006/0,017	0,006/0,015	0,007/0,019	0,006/0,019	0,006/0,015	0,008/0,023	0,008/0,023
На производство единицы продукции энергосырьевого сектора							
Потребительский	0,007/0,155	0,005/0,131	0,005/0,131	0,004/0,031	0,007/0,035	0,009/0,054	0,009/0,049
Инновационно-инвестиционный	0,048/0,204	0,049/0,220	0,046/0,180	0,050/0,123	0,061/0,150	0,058/0,163	0,055/0,151
Энергосырьевой	0,432/1,871	0,448/1,931	0,438/1,871	0,336/1,594	0,324/1,560	0,350/1,640	0,348/1,630
Инфраструктурный	0,168/0,359	0,152/0,332	0,161/0,343	0,158/0,314	0,145/0,292	0,160/0,362	0,156/0,345
Прочие отрасли	0,006/0,020	0,005/0,017	0,008/0,025	0,007/0,018	0,003/0,012	0,006/0,019	0,006/0,019
На производство единицы продукции сектора инфраструктуры							
Потребительский	0,199/0,405	0,191/0,377	0,175/0,353	0,043/0,079	0,039/0,074	0,049/0,103	0,048/0,098
Инновационно-инвестиционный	0,129/0,255	0,169/0,316	0,110/0,209	0,053/0,100	0,064/0,122	0,078/0,155	0,075/0,145
Энергосырьевой	0,055/0,213	0,060/0,253	0,054/0,185	0,075/0,187	0,058/0,160	0,057/0,191	0,057/0,185
Инфраструктурный	0,063/1,150	0,045/1,133	0,059/1,133	0,139/1,218	0,158/1,239	0,192/1,318	0,187/1,304
Прочие отрасли	0,005/0,019	0,005/0,018	0,007/0,021	0,014/0,022	0,013/0,020	0,016/0,028	0,016/0,027

Примечание: в таблице числитель – прямые затраты, знаменатель – полные.

удельного веса из текстовой части анализа исключен сектор прочих товаров и услуг), приведенных в табл. 2.

Проведенные расчеты показали неравномерный рост затрат энергосырьевого сектора на производство единицы продукции потребительского сектора: этот показатель резко возрос

с 0,029 в 1980 г. до 0,072 в 1995 г. и в последующем снизился к 2006 г. до 0,067. Эти данные свидетельствуют об уменьшении энергоэффективности и увеличении ресурсоемкости производства потребительской продукции, особенно в первые годы структурной ломки российской экономики. Намечившаяся в последние годы



тенденция снижения энергоемкости потребительского сектора пока не носит устойчивого характера, и удельные затраты энергии остаются еще высокими.

Что касается динамики затрат инновационно-инвестиционного сектора, то прямые затраты внутри сектора снизились в первые годы реформ: с 0,285 в 1980 г. до 0,190 в 1995 г., а затем выросли до 0,214 в 2006 г.

Затраты потребительского сектора на производство единицы продукции инновационно-инвестиционного сектора после распада СССР резко снизились: с 0,014 в 1980 г. до 0,009 в 1995 г. Однако впоследствии они снова выросли до уровня начала 80-х гг., составив в 2006 г. 0,014.

Прямые затраты энергосырьевого сектора на производство единицы продукции инновационно-инвестиционного сектора выросли с 0,174 в 1980 г. до 0,235 в 2006 г. Таким образом, повысилась энергоемкость производства продукции инновационно-инвестиционного сектора.

Также выросли прямые затраты сектора инфраструктуры на производство единицы продукции инновационно-инвестиционного сектора – с 0,047 в 1980 г. до 0,136 в 2006 г.

Для продукции энергосырьевого сектора были характерны другие тенденции. Так, прямые затраты потребительского сектора на производство единицы продукции энергосырьевого сектора незначительно выросли: с 0,007 в 1980 г. до 0,009 в 2006 г.

Инновационно-инвестиционный сектор увеличил свои удельные затраты на производство единицы продукции энергосырьевого сектора: с 0,305 в 1980 г. до 0,055 в 2006 г. На фоне общего снижения спроса на продукцию инновационно-инвестиционного сектора данное увеличение показывает приоритетность развития энергосырьевого сектора России.

Это подтверждает и имеющее место повышение эффективности использования ресурсов: прямые затраты энергосырьевого сектора на производство единицы собственной продукции снизились с 0,432 в 1980 г. до 0,348 в 2006 г.

Прямые затраты сектора инфраструктуры на производство единицы продукции энергосырьевого сектора незначительно сократились. Если в 1980 г. затраты сектора на 1 р. произведенной энергосырьевым сектором продукции составляли 16,8 к., то в 2006 г. – 15,6 к. Это резко контра-

стирует с общей картиной увеличения роли сектора инфраструктуры в воспроизводственном процессе остальных секторов экономики России и объясняется, прежде всего, высокой степенью монополизации самой добывающей отрасли, а также незначительным числом посредников в организации добычи сырья.

Рассмотрим динамику прямых затрат на производство единицы продукции сектора инфраструктуры.

Данный сектор в рассматриваемом периоде уменьшил удельный спрос на продукцию потребительского и инновационно-инвестиционного секторов. Это отразилось в снижении прямых затрат на производство единицы продукции сектора инфраструктуры потребительским сектором (с 0,199 в 1980 г. до 0,048 в 2006 г.) и инновационно-инвестиционным сектором (с 0,169 в 1985 г. до 0,075 в 2006 г.).

Незначительно изменились по сравнению с 1980 г. прямые затраты энергосырьевого сектора на производство единицы продукции сектора инфраструктуры, составив 5,5 к. в 1980 г. и 5,7 к. в 2006 г. Правда в начале 90-х гг. данный показатель несколько вырос – до 7,5 к. в 1995 г., однако затем вновь стабилизировался на уровне начала 80-х гг.

Прямые затраты сектора инфраструктуры на производство единицы собственной продукции увеличились с 0,045 в 1985 г. до 0,187 в 2006 г.

Резкое снижение потребления продукции инновационно-инвестиционного сектора сектором инфраструктуры следует рассматривать как негативное явление в российской экономике. Особенно на фоне роста доли сектора инфраструктуры в ВВП с 19,4 % в 1980 г. до 43 % в 2005 г. Причинами пониженного спроса на продукцию инновационно-инвестиционного сектора могут быть либо низкий инновационно-технологический уровень продукции отечественной промышленности, вследствие чего она не пользуется спросом у потребителей, либо же общий невысокий технологический уровень сектора инфраструктуры, вследствие чего он довольствуется старыми технологическими решениями и не стремится к обновлению. Обе тенденции крайне тревожны.

Что касается инвестиционной активности исследуемых секторов и оценки их вклада в воспроизводственный процесс, то это может быть

оценено на основе динамики элементов главной диагонали матрицы коэффициентов полных затрат. Как показывают результаты проведенных расчетов, для пятисекторной модели характерно снижение коэффициентов полных затрат на собственное воспроизводство для всех рассматриваемых секторов, кроме сектора инфраструктуры:

- для потребительского сектора характерна ниспадающая динамика коэффициентов полных затрат на производство своей продукции. Если в 1980 г. данный показатель для потребительского сектора составлял 1,787, то к 1995 г. он упал до отметки 1,449, незначительно увеличившись к 2006 г. до 1,464;

- инновационно-инвестиционный сектор в рассматриваемом периоде сократил воспроизводственную активность, что характеризуется уменьшением коэффициентов полных затрат данного сектора на внутреннее производство с 1,47 в 1980 г. до 1,294 в 1995 г. и 1,346 в 2006 г.;

- коэффициенты полных затрат продукции энергосырьевого сектора на производство единицы собственной продукции сократились с 1,871 в 1980 г. до 1,594 в 1995 г. и до 1,63 в 2006 г.;

- коэффициенты полных затрат сектора инфраструктуры выросли с 1,150 в 1980 г. до 1,304 в 2006 г., что на первый взгляд может рассматриваться как положительная тенденция.

Однако необходимо учитывать то, что сектор инфраструктуры включает в качестве существенной компоненты посреднические услуги. Именно в силу этого фактора вряд ли такая тенденция может нести в себе позитивный импульс для обеспечения структурной устойчивости.

Для более точной оценки степени вовлеченности отраслей в воспроизводственный процесс необходимо рассматривать их влияние на производство как с точки зрения спроса (на продукцию других отраслей для производства собственной), так и с точки зрения выпуска собственной продукции. В работе [6] был предложен оригинальный подход, когда матричная модель используется для исследования зависимостей прямого и обратного характера (функции прямой и обратной связи). Для оценки общепроизводственной активности и вклада каждой отрасли в воспроизводственный процесс предлагается использовать специальный показатель, называемый

множителем матрицы продуктов (ММП). Данный коэффициент вычисляется на основе матрицы коэффициентов полных затрат и имеет следующий вид:

$$M = \frac{1}{V} \|b_{i\bullet} b_{\bullet j}\| = \frac{1}{V} \begin{pmatrix} b_{1\bullet} \\ b_{2\bullet} \\ \vdots \\ b_{n\bullet} \end{pmatrix} (b_{\bullet 1} \quad b_{\bullet 2} \quad \dots \quad b_{\bullet n}), \quad (5)$$

где $B = \{b_{ij}\} = [I - A]^{-1}$ – матрица коэффициентов полных затрат (обратная матрица Леонтьева);

$b_{\bullet j} = \sum_{i=1}^n b_{ij}$ – сумма по колонке j из матрицы полных затрат (мера обратных связей);

$b_{i\bullet} = \sum_{j=1}^n b_{ij}$ – сумма по строке i из матрицы полных затрат (мера прямых связей);

$V = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}$ – сумма коэффициентов полных затрат для всех отраслей промышленности (показатель совокупной интенсивности взаимодействия между отраслями).

По нашему мнению, множитель матрицы продуктов (ММП) имеет более широкую экономическую природу, отражая структурные взаимосвязи в экономических системах. В этой связи нами были рассчитаны на основе предложенной выше модели коэффициенты структурных взаимосвязей. Эти коэффициенты отражают влияние как прямых, так и обратных связей, обеспечивая, таким образом, единую базу сравнения структурных изменений.

Графически полученная матрица может быть представлена в виде диаграммы, отражающей организованные в иерархию коэффициенты структурных взаимосвязей. Название данной диаграммы можно перевести как экономический ландшафт (economic landscape). Поскольку она позволяет графически представить структуру экономики и оценить изменение этой структуры во времени, мы считаем более точным характеризовать ее как структурный ландшафт экономики.

Используя вышеописанную модель, а также межотраслевые балансы, опубликованные ИНП РАН, были произведены расчеты коэффициентов структурных взаимосвязей за 1980, 1990, 2000 и 2006 гг., приведенные в табл. 3.

Таблица 3

Динамика коэффициентов структурных взаимосвязей

Сектор	Энергосырье- вой	Потребитель- ский	Инновационно- инвестиционный	Инфраструк- турный	Прочие отрасли
1980 г.					
Энергосырьевой	0,684	0,622	0,610	0,586	0,535
Потребительский	0,644	0,586	0,575	0,552	0,504
Инновационно-инвестиционный	0,519	0,472	0,463	0,444	0,406
Инфраструктурный	0,482	0,438	0,430	0,413	0,377
Прочие отрасли	0,280	0,254	0,250	0,240	0,219
1990 г.					
Энергосырьевой	0,655	0,604	0,623	0,548	0,496
Потребительский	0,625	0,564	0,586	0,515	0,466
Инновационно-инвестиционный	0,498	0,453	0,467	0,410	0,371
Инфраструктурный	0,466	0,424	0,437	0,384	0,348
Прочие отрасли	0,294	0,267	0,276	0,242	0,215
2000 г.					
Энергосырьевой	0,595	0,598	0,611	0,611	0,470
Потребительский	0,358	0,360	0,367	0,368	0,283
Инновационно-инвестиционный	0,396	0,398	0,406	0,407	0,312
Инфраструктурный	0,450	0,452	0,462	0,462	0,355
Прочие отрасли	0,248	0,249	0,254	0,254	0,195
2006 г.					
Энергосырьевой	0,633	0,604	0,626	0,661	0,507
Потребительский	0,381	0,363	0,377	0,398	0,305
Инновационно-инвестиционный	0,404	0,386	0,400	0,422	0,324
Инфраструктурный	0,519	0,495	0,513	0,542	0,416
Прочие отрасли	0,256	0,245	0,253	0,268	0,206

Для наглядности структурных перемен, которые получили отражение в виде диаграммы экономического ландшафта (см. рис. 2), нами использовался следующий методологический прием. Для всего последующего анализа структурных изменений фиксируем ранг рассматриваемых секторов на основании меры их прямой и обратной связи на уровне 1980 г. Таким образом, иерархия секторов при отображении прямых связей для пятисекторной модели имеет следующий вид: энергосырьевой, потребительский, иннова-

ционно-инвестиционный, инфраструктурный и сектор прочих отраслей. Иерархия секторов при отображении обратных взаимосвязей для этой же модели будет иметь следующую структуру: энергосырьевой, потребительский, сектор прочих отраслей, инновационно-инвестиционный, сектор инфраструктуры.

Как видно из табл. 3, в период 1980–1990 гг. серьезных трансформаций во взаимосвязи секторов не наблюдалось, но характерной стала уже тенденция общего снижения межотраслевой инте-

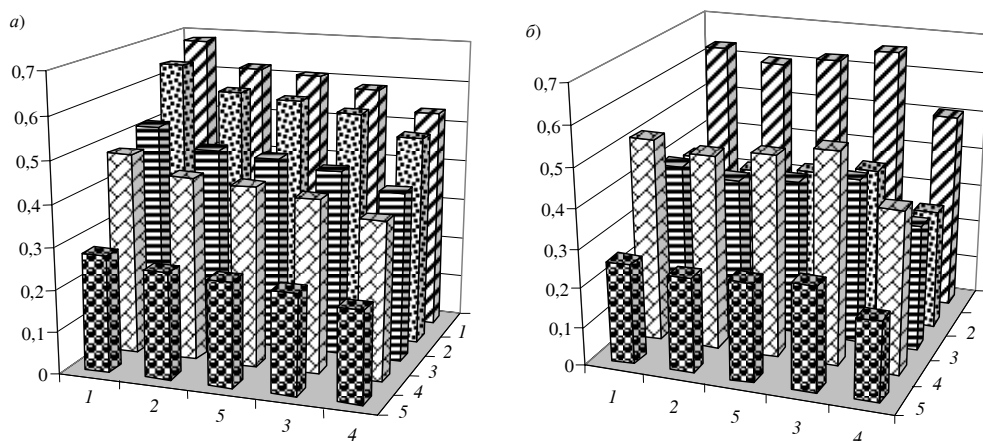


Рис. 2. Коэффициенты структурных взаимосвязей для агрегированного пятисекторного МОБа:
а – 1980 г.; б – 2006 г. (структурный ландшафт)

1 – энергосырьевой; 2 – потребительский сектор; 3 – инновационно-инвестиционный; 4 – сектор инфраструктуры;
5 – прочие отрасли

грации. В следующий период, с 1990 по 2000 гг., Россия пережила сильнейший структурный сдвиг, который полностью изменил характер экономических взаимосвязей. Прежде всего, кардинально изменились производственные взаимосвязи, особенно в части кооперации и специализации, а также система финансовых взаимоотношений и поставок на всех уровнях экономики. Как видно из сравнения (рис. 2, а, б), наиболее существенные потери наблюдались в двух секторах: потребительском и инновационно-инвестиционном. Здесь имело место, прежде всего, сокращение коэффициентов структурной взаимосвязи как внутри самих секторов, так и с остальными секторами. Так, показатель прямых связей потребительского сектора и энергосырьевого сектора уменьшился с 0,625 в 1990 г. до 0,358 в 2000 г., прямые связи с потребительским сектором сократились с 0,569 в 1990 г. до 0,360 в 2000 г., с инновационно-инвестиционным сектором с 0,515 в 1990 г. до 0,368 в 2000 г., с сектором инфраструктуры с 0,466 до 0,283. Прямые связи инновационно-инвестиционного сектора с энергосырьевым, потребительским, инновационно-инвестиционным и инфраструктурным секторами сократились с 1990 по 2000 гг. соответственно до 0,396, 0,398, 0,407 и 0,312.

Это означает, что новая структура межотраслевых связей, сложившаяся в 1990–2000 гг., не предполагает активного использования ресурсов, поставляемых потребительским и инновационными секторами. При этом остается невостребованным потенциал развития за счет обратных свя-

зей этих же секторов, т. е. имеются существенные ресурсы как для развития самих секторов, так и для структурной перестройки всей экономики. Значительные коэффициенты структурных взаимосвязей энергосырьевого сектора и сектора инфраструктуры свидетельствуют о необходимости значительных затрат ресурсов этих секторов в общем производственном процессе. Если энергосырьевой сектор и в 1980 г. выступал основным локомотивом экономического развития, то сектор инфраструктуры увеличил свою интеграцию в воспроизводственный процесс после перехода экономики на рыночные пути развития. Низкие значения коэффициентов структурных взаимосвязей, описывающие обратную связь сектора инфраструктуры с остальными секторами, демонстрируют незначительное влияние данного сектора на расширение производства в других секторах.

Лидерство коэффициентов структурных взаимосвязей, характеризующих прямые связи энергосырьевого сектора с другими секторами, является настораживающим фактом, поскольку свидетельствует о низкой эффективности использования ресурсов в воспроизводственном процессе, что может негативно сказаться на устойчивости российской экономики.

Распределение коэффициентов структурных взаимосвязей между секторами в 2006 г. носит тот же характер, что и в 2000 г. Из этого можно сделать вывод о консервации неустойчивой экономической структуры, сформировавшейся к 2000 г. Более того, в 2006 г. наблюдается снижение коэффициента структурных взаимосвязей



инновационно-инвестиционного сектора с потребительским сектором по сравнению с 2000 г. с 0,398 до 0,386, что свидетельствует о набирающей силе тенденции к дальнейшему уменьшению роли инновационно-инвестиционного сектора в процессе экономического развития.

Рассмотренная модель позволяет оценить эффективность инвестиций в потребительский и инновационно-инвестиционный сектор. Доминирование коэффициентов структурных взаимосвязей, описывающих обратные связи инновационно-инвестиционного и потребительского секторов с энергосырьевым сектором и сектором инфраструктуры, демонстрирует неэффективность расширения производства продукции рассматриваемых секторов при сохранении нынешней структуры экономики. Инвестирование средств в потребительский и инновационно-инвестиционный секторы повлечет за собой низкий мультипликативный эффект дальнейшего развития производства данных секторов, в большей степени стимулируя развитие энергосырьевого сектора и сектора инфраструктуры.

Коренные структурные изменения в экономике России в 1990-е гг. были в значительной мере результатом перехода от плановых к рыночным методам хозяйствования. Они оказали прямое воздействие на устойчивость системы в целом и носили неблагоприятный характер: промышленный и инновационно-технологический сектор экономики существенно сократился, а доминирующими стали добывающие отрасли, в основном энергосырьевой направленности. Структурная ломка такого характера не только существенно повлияла на устойчивость экономики, но и имела как негативное последствие снижение качества интеллектуальной составляющей экономического роста: произошел резкий отток из сек-

тора промышленности высококвалифицированных специалистов и ученых, существенно сократился объем научных и прикладных исследований. Тем самым были значительно сужены конкурентные возможности российской промышленности на рынке высокотехнологичной продукции. Другим негативным последствием стала высокая энергоемкость экономики, особенно на фоне развитых индустриальных стран.

На рубеже веков влияние структурной составляющей российской экономики стабилизировалось, не оказывая уже возмущающего воздействия на экономику в целом. По существу же это означало только одно: произошла консервация негативных структурных изменений в пользу энергосырьевых отраслей, а выпуск продукции промышленного и инновационно-технологического секторов сократился до критически низкого уровня, достаточного только для решения задач военно-промышленного характера.

Негативные структурные изменения, произошедшие в экономике России, показывают, что обеспечение устойчивого и сбалансированного роста возможно при условии выработки гибкой государственной политики, которая включает следующее:

- меры структурной модернизации экономики, особенно в части формирования высокотехнологичного и конкурентоспособного сектора промышленности;
- использование и закрепление конкурентных преимуществ, имеющихся в энергосырьевом секторе, на основе принципиально новых инновационно-технологических решений;
- меры по повышению энергоэффективности и снижению энергопотребления как производственного, так и потребительского секторов экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бархин, Г.И. О методологии измерения структурных сдвигов [Текст] / Г.И. Бархин, А.С. Чесноков // Экономика и математические методы. – 1983. – Т. XIX. – Вып. 2. – С. 251–258.
2. Журавлев, С.Н. Структурные сдвиги в экономике: факторы, влияние на эффективность и рост (методы оценки) [Текст] / С.Н. Журавлев // Экономика и математические методы. – 1986. – Т. XXII. – Вып. 3. – С. 441–457.
3. Косов, В.В. Показатели роста и развития экономики [Текст] / В.В. Косов // Вопросы экономики. – 1975. – № 12. – С. 34–45.
4. Кузык, Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва [Текст] / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Весь мир, 2005.
5. Спасская, О.В. Макроэкономические методы исследования и измерения структурных изменений [Текст] / О.В. Спасская // Научные труды / Институт народохозяйственного прогнозирования РАН. – 2003. – Т. 1. – С. 20–39.
6. Jiemin, Guo. Using Input-Output Analysis to Measure U.S. Economic Structural Change Over a 24 Year Period [Text] / Guo Jiemin, A. Mark Planting // International Conference on Input-Output Techniques Macerata. Italy, August, 2000.

УДК 330

Т.М. Деева

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ В ТЕОРИИ СТАТУСНОЙ РЕНТЫ

Статус экономического субъекта по мере расширения экономических связей становится все более значимым и сегодня может оказывать влияние на доход. Таким образом, статус может быть рассмотрен в качестве фактора производства. В результате монополизации своего рабочего места, своего статуса формируется рентоориентированное поведение. Отношения, возникающие в результате использования статуса (при условии монополизации своего рабочего места), приносят особый вид дохода – статусную ренту. Такая рента возникает в органах государственного управления и в организациях, где должностные функции могут быть приватизированы работниками. В экономической теории широко рассмотрена и исследована природная рента, но исследование неприродной, в частности статусной, ренты не привлекло еще должного внимания, хотя механизм ее формирования и присвоения становится все более актуальным.

В связи с вышеизложенным целью данной статьи будет рассмотрение основных положений статусной ренты как источника получения дополнительного дохода в результате перераспределения ВВП. Для этого будут рассмотрены следующие вопросы:

- экономический аспект возникновения ренты;
- статусная рента как разновидность неприродной ренты;
- экономическая выгода от приобретения статусной ренты в некоммерческом секторе экономики.

Рента как источник получения дохода привлекала к себе внимание экономистов с давних времен. В учении физиократов особое место занимал доход с земли. Ф. Кенэ – представитель учения физиократов, основной труд которого «Экономическая таблица» (1758), считал, что рента «вырастает» из земли. В связи с этим он делил общество на три основных класса: земельные собственники; земледельцы; фабриканты, купцы, ремесленники и промышленные рабочие.

По мнению Ф. Кенэ, именно возделывание земли увеличивает количество произведенного

продукта (из одного зерна может вырасти до десяти новых). Таким образом, только лица, занятые в земледелии, создают помимо возобновления товара излишек, который и носит название «рента». Представители третьего класса, по утверждению Ф. Кенэ, не относятся к производителям, лишь изменяя форму уже произведенных товаров или создавая другой вид. Он пояснял также, что лица, занятые в промышленном производстве, производят лишь столько, сколько потребляют (заработную плату и прибыль). Следовательно, богатство страны формируется исключительно в области земледелия.

С конца XVIII в. проблема ренты попадает в центр внимания английской политической экономии. Теория ренты была разработана английскими классиками А. Смитом и Д. Риккардо. Так, работа А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) внесла значительный вклад в развитие данной теории. В ней рента рассматривается как особый вид дохода, поступающий при распределении общественного продукта собственнику земли. Следовательно, по утверждению А. Смита, рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, представляет собой наивысшую сумму, которую в состоянии уплатить арендатор при данном качестве земли. При составлении условий договора землевладелец, как правило, стремится оставить арендатору такую долю продукта, которая достаточна лишь для поддержания капитала, который арендатор тратит на покупку семян для будущего урожая, оплату труда наемных работников, содержание живности и т. д. Ту часть продукта (или часть его цены), которая остается сверх этой доли, землевладелец стремится удержать в качестве земельной ренты, и она представляет собой наивысшую сумму, которую арендатор может платить при данном качестве земли. А. Смит отмечал, что «рента входит в состав цены продукта иным образом, чем заработная плата и прибыль. Высокие или низкие заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены продукта: больший или меньший размер рен-



ты является результатом последствий» [1]. «Сельскохозяйственные продукты могут, в виде правила, поступать на рынок только в таком количестве, чтобы обычная цена их была достаточна для возмещения капитала, необходимого для доставления их туда, и для оплаты обычной прибыли. Если обычная цена превышает эту норму, излишек ее, естественно, приходится на долю земельной ренты; если она не превышает эту норму, то, хотя товар и может доставляться на рынок, он не приносит никакой ренты землевладельцу. От спроса зависит, превышает ли цена этот уровень или нет» [1].

Взглядам А. Смита на ренту характерна двойственная позиция: с точки зрения трудовой стоимости рента проистекает из труда рабочих, так как она часть прибыли, создаваемой наемными рабочими в сельском хозяйстве; рента как вознаграждение землевладельца за предоставление возможности пользоваться землей.

Д. Риккардо, взяв за основу математику и бухгалтерский расчет, придал теории ренты строгость и точность. В своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817), в главе «О ренте», ученый определяет ренту как долю продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы. Далее он анализирует сложившуюся на рынке ситуацию следующим образом: по закону спроса и предложения никто не платит ренту за пользование воздухом и водой (как и любым другим даром природы, существующим в неограниченном количестве). «Точно так же пивовар, водочный заводчик, красильщик постоянно пользуются воздухом и водой при производстве своих товаров; но так как запасы их безграничны, то за них не платится никакой цены» [4]. Исходя из этого, Д. Риккардо делает вывод, что «рента платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспрельдно, а качество ее неодинаково» [4]. Чем больше населения в стране, тем чаще под обработку попадают худшие земли или земли, расположенные на недостаточно удобных местах. При попадании под обработку участка второразрядной земли на землю первого разряда устанавливается рента, которая будет зависеть от качественного различия этих двух участков.

С развитием классической политической экономии появилась наиболее полная трактовка

категории земельной ренты. У. Петти, родоначальник этого направления экономической мысли, развил учение о ренте согласно собственной теории стоимости. По этой теории определение ренты выражалось следующей формулой:

$$P = C - I,$$

где P – земельная рента; C – стоимость сельскохозяйственных продуктов; I – издержки производства – семена, зарплата и т. п.).

У. Петти связывает понятие «рента» не с землей как таковой. По его мнению основой ренты является труд, поскольку труд на разных участках обладает разной производительностью. Кроме того, стоимость любого товара определяется затраченным трудом, а зарплата – составляющая этой стоимости – величина определенная, то рента выступает как созданный трудом избыток стоимости над зарплатой, т. е. как продукт прибавочного труда, присваиваемый собственником земли.

Обобщая различные подходы в теории земельной ренты, можно сделать вывод, что концепция возникновения понятия «земельная рента» основывается на следующих составляющих:

- наличие общих естественных условий образования земельной ренты (ограниченность земельных ресурсов, различия в их плодородности и местоположении);
- действие закона убывающей производительности добавочных вложений;
- естественные различия условий хозяйствования, трансформирующиеся в земельную ренту.

В процессе своего развития общая теория ренты претерпела изменения. Неоклассики расширили понятие ренты, рассматривая ее как доход от любого производственного фактора. «Рента – это доход, получаемый сверх прибыли посредством любого производительного фактора, характеризующегося совершенно неэластичным предложением по отношению к цене (на долгосрочных временных интервалах)» [5]. Экономическая наука на современном этапе рассматривает ренту как явление, выходящее за рамки только природоэксплуатирующей отрасли. Из теории земельной ренты возникла теория неприродной ренты, и впоследствии оказалось, что неприродная рента (информационная, рисковая, статусная) играет не менее значимую роль в экономике. Вид ренты определяется видом ресурсов, которые являются источником или условием ее

возникновения или присвоения. Несмотря на некоторые отличия, теория ренты верна как по отношению к сельскохозяйственным продуктам и продукции добывающей промышленности (природная рента), так и по отношению ко всем продуктам, представленным на рынке товаров и услуг вообще (неприродная рента). Рассматривая рынок товаров и услуг, остановимся более подробно на неприродной, а точнее – статусной ренте и условиях ее присвоения.

Понятие «статусная рента» возникло в экономической литературе сравнительно недавно. После акцента на нем в Послании Президента РФ Федеральному собранию РФ (2001 г.) понятие «статусная рента» стало использоваться повсеместно, особенно в административных кругах. Статусная рента стала одним из основных экономических интересов, которыми движим государственный чиновник. «С позиции использования принципа методологического индивидуализма отдельный чиновник может характеризоваться как индивид, поведение которого в системе социально-экономических отношений ориентировано на максимизацию индивидуальной полезности, получаемой от присвоения благ и услуг» [6]. За счет выполнения своих должностных обязанностей чиновник не только удовлетворяет свои материальные потребности, получая заработную плату, но и получает удовлетворение от своего социального статуса и наличия власти над людьми. Чиновник имеет возможность не только выполнять некоторые свои функции, но и не выполнять их. Следовательно, чиновник получает не только плату за исполнение своих должностных обязанностей, но и моральное удовлетворение от своего социального статуса и наличия власти над другими. Кроме того, за выполнение определенной работы чиновник может потребовать дополнительное (не входящее в должностной оклад) вознаграждение. Такая ситуация возможна при наличии у экономического субъекта «особого» ресурса, или статуса. Сущность статуса состоит в том, что он, во-первых, неразрывно связан с его обладателем и исчезает при потере, во-вторых, является результатом приватизации и монополизации властных полномочий, в-третьих, может возникать только при неопределенности законодательных норм или возможности разночтений данных норм. «Статусная рента возникает и присваивается государственным служащим, рассматри-

вающим как свои частные и персонально доходные функции государственной власти и управления» [2].

Таким образом, присвоение индивиду официального статуса неразрывно связано с возможностью получения этим индивидом дохода в виде статусной ренты. Статусная рента – это рента, получаемая субъектом экономических отношений в результате монополизации и приватизации должностных функций и от использования своего статуса [7]. Социально-экономические отношения, в которых статусная рента отсутствует, практически невозможны, так как в этом случае требуется практически полный отказ от такого понятия, как «общественный статус». Рассмотрев понятия «природная рента» и «неприродная рента», представим схематически их общие свойства (рис. 1) и отличительные особенности (рис. 2).

«Рента возникает во всех сферах, где налицо ограниченные разнокачественные ресурсы и возможность их присвоения» [3].

Статусная рента может возникать в некоммерческом секторе экономики: образование, здравоохранение, правоохранительные органы и т. п., если работник может извлекать дополнительный доход, основываясь на своем должностном положении. Данный доход носит название теневого. Рассмотрим пример возникновения статусной

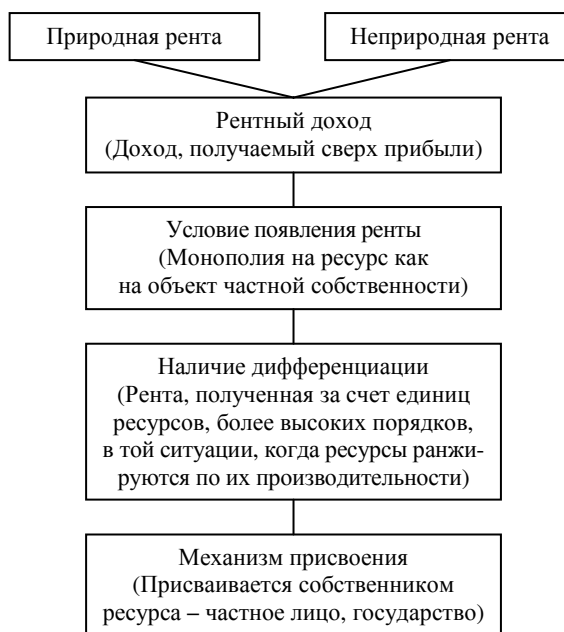


Рис. 1. Общие свойства природной и неприродной ренты

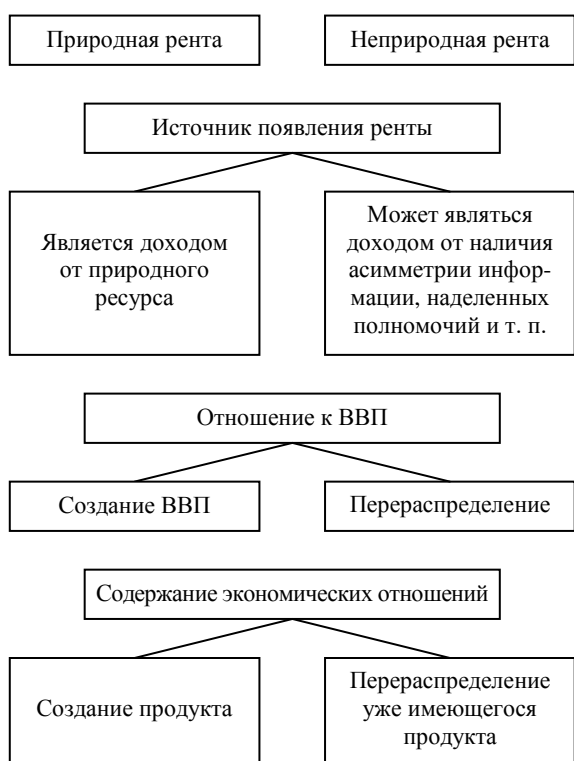


Рис. 2. Отличительные особенности природной и неприродной ренты

ренты и возможность получения дополнительного дохода из наличия таковой в сфере образования.

В качестве примера одной из основных форм статусной ренты в сфере образования можно назвать репетиторство. Учебные заведения не существуют отдельно от системы экономических отношений и поэтому теневые отношения в образовании также связаны с правовыми неопределенностями. Эти отношения зачастую служат причиной неэффективности образования. Легальное предоставление услуг репетитора не является формой статусной ренты, поскольку потребитель хочет лишь повысить уровень своих знаний по отдельной дисциплине. Но как только репетитор «дает гарантию поступления в вуз» или «гарантию получения положительной оценки», цена его услуги увеличивается за счет возникновения статусной ренты, т. е. оплаты за возможное содействие. Как только репетитор применил свой статус и оказал такое содействие, его статусная рента превращается во взятку и преследуется по закону. Н.В. Горбылева в своей работе «Статусная рента и ее источники» предлагает следующие возможные формы выражения статусной ренты:

- взятка – некий доход, который индивид получает сверх необходимого ему для того, чтобы он сделал положенное;
- неденежная форма – предоставление льгот, предпочтений при совершении сделок или распределении общественных благ («услуга» за «услугу»);
- спекуляция – покупка товара по одной цене, а перепродажа по более высокой с целью получения прибыли (получение товаров, кредитов по низким ценам);
- номенклатурная приватизация – чиновники, имеющие власть, используя свои полномочия, создали тандем «чиновник и предприниматель» приватизировав крупные сырьевые компании и получая с этих компаний постоянный и достаточно большой доход;
- чиновничья рента – рента, возникающая в результате монополизации выполнения определенных функций.

Сегодня в России складывается «рентная» экономика, основанная не только на природной ренте, но и на широко распространенной статусной ренте, получаемой как государственными служащими (чиновниками), так и руководителями или лицами в результате использования своего статуса (при условии монополизации своего рабочего места) в процессе реализации их экономических интересов. Каждый экономический субъект стремится к максимизации получаемого дохода и к монополизации своей деятельности. Именно через монопольное обладание или применение какого-либо ресурса субъекты имеют возможность получить сверхдоход, или статусную ренту.

Таким образом, условия возникновения статусной ренты составляют ее природу и имеют системный характер. До тех пор, пока есть пространство для извлечения дополнительной прибыли от использования своего статуса, рентоориентированное поведение, или поиск статусной ренты, будет являться одной из форм поведения экономического субъекта. Наличие статусной ренты и в связи с этим получение дополнительного дохода из наличия статуса – это оцененная вероятность санкций. Рентоориентированное поведение и присвоение статусной ренты имеет негативные экономические последствия, отвлекая денежные средства, увеличивая коррумпированность власти и правоохранительных органов, тем самым снижая престиж страны на мировом уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М., 1961.
2. Чекмарев, В.В. Статусная рента в системе доходов [Текст] / В.В. Чекмарев, Е.М. Скаржинская. – Кострома, 2002.
3. Яковец, Ю.В. Рента, антирента, квазирента, в глобально-цивилизационном измерении [Текст] / Ю.В. Яковец. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003.
4. Риккардо, Д. Собр. соч. [Текст] / Д. Риккардо. – СПб., 1908.
5. Долан, Э.Дж. Микроэкономика [Текст] / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1997.
6. Скваржинский, М.И. Институциональная среда и гражданское общество [Текст] / М.И. Скваржинский // Проблемы новой политэкономии. – 2001. – № 3.
7. Александрова, Н.А. Рентные отношения в государственных организациях [Текст] : автореф. ... канд. экон. наук / Н.А. Александрова. – Кострома, 2006.

УДК 519.32:621.12.23

П.В. Корытников

РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В бюджетной системе федеративного типа формируется сложный механизм межбюджетных отношений. Федеральный бюджет аккумулирует при первичном распределении доходной базы до 60–65 % бюджетных ресурсов страны, а с учетом финансовых резервов значительно больше. Он является регулирующим институтом и механизмом во всей бюджетной системе страны, по отношению к другим уровням этой системы, к каждому отдельному бюджету субъекта Федерации.

В современной бюджетной системе, ее нормативно-правовом механизме, прослеживаются процессы не только индикативного регулирования, но и директивного, т. е. проявление не только взаимодействия бюджетов, но и бюджетной властной вертикали. Такой вывод обосновывается прежде всего тем, что бюджетные и налоговые отношения в стране формируются в своей основе и в приоритетном характере федеративным законодательством.

В проблеме регулирования переплетаются вопросы централизации и децентрализации бюджетов, политики управления субфедеральными и местными бюджетами, регулирования заимствований и долга на территориальном уровне, разграничения расходных полномочий и обязательств между властями разных уровней, меха-

низма передачи полномочий от одного уровня другому и соответственно их финансово-бюджетное обеспечение.

Финансово-экономическое содержание бюджетного регулирования отражает изменения в построении бюджетной системы, бюджетного законодательства. Рассмотрение его содержательных аспектов позволяет сделать ряд важных научно-теоретических выводов применительно к территориальным бюджетам:

- в регулировании территориальных бюджетов следует выделять регулирование бюджетных потоков, т. е. процессов формирования и движения фондов бюджетных ресурсов;
- на региональном и муниципальном уровнях регулирование бюджетов обеспечивается рядом специфических механизмов;
- необходимо определять общую целевую составляющую, на основе которой может методологически решаться вопрос об эффективности регулирования бюджетов и всех межбюджетных отношений;
- в содержании бюджетного регулирования проявляются две функции бюджетных отношений: распределительная и фондообразующая.

С помощью межбюджетных отношений осуществляется регулируемое финансовое обращение между структурами самого государства.



При этом государство предстает не только как единое целое, но и в своей сложной структуре (системой субъектов государства).

Межбюджетные отношения выступают как система финансовых связей федерального (центрального) бюджета и бюджетов субъектов Федерации, муниципальных образований, оставляя за своими рамками не менее важную сферу – взаимоотношения органов власти с источниками бюджетных средств (налогоплательщиками) и конечными их потребителями (получателями бюджетных ресурсов), т. е. юридическими и физическими лицами.

Межбюджетные отношения выполняют функции централизации, распределения и перераспределения бюджетных средств между уровнями государственной власти, а их внешняя сфера выражает общественную предназначенность бюджетных отношений – обслуживание не самого по себе государства как надстройки, а обеспечение функционирования гражданского общества (юридических и физических лиц, институтов местного самоуправления).

Фондообразующая и регулирующая функции межбюджетных отношений взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Регулирование бюджетов позволяет формировать их в соответствии с политикой бюджетного выравнивания и социальными стандартами и нормативами, социальными обязательствами государства и местных органов управления.

В бюджетной системе Российской Федерации межбюджетные отношения обычно рассматривают в аспекте взаимоотношений органов власти разных уровней и их регулирующей функции. Однако не менее важна и другая функция – формирование бюджетов на региональном и местном уровне. В межбюджетных отношениях конечной целью является предоставление населению общественных благ и услуг за счет государственных и муниципальных бюджетных ресурсов. Эта цель должна быть отражена в Бюджетном кодексе РФ.

Реализация фондообразующей и регулирующей функций межбюджетных отношений осуществляется в процессе вертикального и горизонтального бюджетного выравнивания (регулирования). Вертикальное означает максимально возможное достижение сбалансированности суммы расходных обязательств $\Sigma P \cdot O_i$ и суммы доходных возможностей (налоговых и иных

полномочий) $\Sigma Д \cdot П_j$ субъекта РФ или муниципального образования (МО) до момента определения потребности в финансовой помощи из вышестоящего бюджета:

$$\Sigma P \cdot O_i = \Sigma Д \cdot П_j, \quad (1)$$

где $i = 1, 2, \dots, n$ – конкретный вид расходных обязательств или доходных (налоговых) полномочий субъекта Федерации или МО.

Бюджетное и налоговое законодательство в Российской Федерации определяет как полномочия субъектов Федерации (МО) в области налоговых отношений, доходов от собственности и предпринимательской деятельности, так и их обязательства по предоставлению конкретному физическому или юридическому лицу в соответствии с законом, нормативно-правовым актом, договором или соглашением соответствующие бюджетных средств или общественных благ и услуг за счет бюджета субъекта Федерации (МО).

Органы государственной власти и органы местного самоуправления обязаны при этом вести реестры расходных обязательств. Под ними понимается используемый при составлении проекта бюджета свод (перечень) законов, иных нормативных правовых актов, муниципальных правовых актов, обусловливающих публичные нормативные обязательства и(или) правовые основания для иных расходных обязательств.

При этом необходимо указание соответствующих положений законов и иных нормативно-правовых актов, муниципальных правовых актов с оценкой объемов бюджетных ассигнований, необходимых для исполнения включенных в реестр обязательств.

В Российской Федерации в силу особенностей национального и бюджетного законодательства и вследствие существенной дифференциации экономических и соответственно бюджетно-налоговых потенциалов регионов (и МО) вертикальная сбалансированность бюджетов является лишь идеальным выражением принципов бюджетной системы. В действительности в большинстве субъектов Федерации наблюдается несбалансированность бюджетных расходных обязательств и доходных (налоговых) полномочий и возможностей:

$$\Sigma Д \cdot П_j < \Sigma P \cdot O_i. \quad (2)$$

Существующие различия между 10 наиболее финансово обеспеченными и 10 наименее обеспеченными субъектами Федерации по уровню бюджетных возможностей до межбюджетного выравнивания из федерального бюджета составляют 13 раз.

Несмотря на достаточно устойчивое исполнение в последние годы бюджетов регионов, дифференциация в уровне бюджетной обеспеченности возрастает. Это связано с концентрацией доходов консолидированного бюджета в высокоразвитых субъектах Федерации, являющихся, как правило, регионами-донорами. В 2009 г. из 3765,6 млрд р. доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации 1442 млрд р. (38 %) были получены в 10 субъектах Федерации, имеющих бюджетную обеспеченность выше среднероссийского уровня. Динамика доходов регионов, имеющих высокий уровень экономического потенциала, увеличивается более быстрыми темпами, чем других субъектов Федерации. Из общего прироста доходов бюджетов регионов в 2009 г. в сумме 788,8 млрд р. на регионы-доноры (20 регионов) приходилось 454,3 млрд р. (58 %). Поэтому возникает необходимость в горизонтальном выравнивании (регулировании) бюджетной обеспеченности регионов (табл. 1).

Таблица 1

Доля населения, проживающего в регионах с разным уровнем обеспеченности (в % от общей численности населения страны)

Уровень бюджетной обеспеченности района	2008		2009	
	До выравнивания	После выравнивания	До выравнивания	После выравнивания
Критически низкий (до 60 %)	31,4	0,0	35,4	0,0
Низкий (60–70 %)	12,0	32,8	13,6	38,4
Ниже среднего (70–90 %)	16,2	26,8	11,2	21,8
Средний (90–105 %)	8,7	8,7	12,8	12,8
Выше среднего (105–150 %)	21,2	21,2	16,5	16,5
Высокий (более 150 %)	10,5	10,5	10,5	10,5

Горизонтальное выравнивание существенно изменяет ситуацию с бюджетной обеспеченностью в стране в пользу регионов с критически низким, низким и ниже среднего уровнями бюджетных доходов на душу населения. Распределение дотаций на выравнивание осуществляется на основе сопоставления налогового потенциала регионов с учетом различий в стоимости предоставления населению бюджетных услуг по территориям. В результате распределения дотаций разница в бюджетной обеспеченности 10 наименее обеспеченных и 10 наиболее обеспеченных регионов в 2010 г. сократится с 13,4 раза до выравнивания до 3,4 раза после выравнивания.

С 2008 г. распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности осуществляется с учетом фактора стимулирования региональных органов власти к развитию собственной налоговой базы. В современных условиях усилился динамизм изменений межбюджетных отношений, что вызвано как объективными потребностями их развития, так и непрерывными изменениями бюджетного и налогового законодательства, административной реформой, реформированием органов власти субъектов Федерации и всеобъемлющей реформой местного самоуправления.

В 2004–2009 гг. интенсифицировались реформирование межбюджетных отношений, регулирование внутренних пропорций бюджетной системы, внедрение новых механизмов и инструментов во все стадии бюджетного процесса на всех уровнях. Вследствие существенных изменений в бюджетном законодательстве из Бюджетного кодекса РФ исключено понятие «регулирующие доходы». В соответствии с Федеральным законом № 120-ФЗ от 20.08.2004 г. ст. 48 Бюджетного кодекса РФ, в которой предусматривались регулирующие налоговые доходы, утратила силу.

Принципиальные изменения в бюджетное регулирование внес Федеральный закон № 120-ФЗ от 20.08.2004 г. В соответствии с этим законом Бюджетный кодекс РФ изменил распределение налоговой базы между уровнями бюджетной системы (вертикальное бюджетное выравнивание). Закон установил постоянную законодательную основу распределения и направления



в бюджеты доходов от федеральных налогов на основе трех методологических решений:

1) федеральные налоги и доходы, закрепленные только за федеральным бюджетом: НДС, акцизы на табачную продукцию, на автомобили легковые и мотоциклы, по подакцизным товарам и продукции, ввозимым на территорию Российской Федерации; налог на добычу углеводородного сырья, полезных ископаемых на континентальном шельфе РФ, в экономической зоне РФ; водный налог и др.;

2) федеральные налоги, которые распределяются Бюджетным кодексом РФ (ст. 50, 56) в основном между бюджетами двух уровней – федеральным и субъектов РФ – по твердым, постоянным нормативам (ряд акцизов; налог на прибыль организаций; налоги на добычу полезных ископаемых, за исключением газа горючего природного, континентального шельфа и исключительной экономической зоны и др.);

3) федеральные налоги, которые полностью зачисляются в территориальные бюджеты: подоходный налог на доходы физических лиц; ряд налогов по специальным налоговым режимам.

Бюджетный кодекс РФ в его новой редакции от 26 апреля 2006 г. расширяет полномочия органов власти субъектов Федерации в регулировании распределения федеральных и региональных налогов, закрепленных федеральным законодательством за субъектами Федерации, между субфедеральными бюджетами и местными бюджетами.

Законом субъекта РФ могут быть установлены:

- единые для всех муниципальных районов субъекта Федерации и всех его поселений нормативы отчислений в соответствующие бюджеты от отдельных федеральных и региональных налогов и сборов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в бюджет субъекта Федерации;

- нормативы отчислений в бюджеты городских округов от отдельных федеральных и региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению, устанавливаемые как сумма нормативов, принятых для поселений и муниципальных районов соответствующего субъекта Федерации;

- дифференцированные дополнительные нормативы отчислений в местные бюджеты от федеральных и региональных налогов и сборов, подлежащих зачислению в бюджет субъекта Федерации, при этом единые и дополнительные (дифференцированные) нормативы отчислений в местные бюджеты от налога на доходы физических лиц составляют по единой методике не менее 10 % налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта от указанного налога.

Законом субъекта Федерации представительные органы муниципальных районов могут быть наделены полномочиями органов государственной власти субъектов Федерации по установлению дополнительных нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц, подлежащего зачислению в бюджет субъекта Федерации, в бюджеты поселений, входящих в состав соответствующих муниципальных районов. Законодательное закрепление налоговой базы за каждым уровнем бюджетной системы по-новому определило модель налогового федерализма в Российской Федерации.

Налоговая реформа, проведенная вне Налогового кодекса РФ посредством бюджетного законодательства, реализует, на наш взгляд, существенные идеи бюджетно-налоговой автономии. Суть ее в том, что каждый уровень власти должен иметь возможности получать из собственных источников доходы, необходимые для финансирования своих обязательств по расходам. В частности, этот принцип подразумевает, что региональные органы власти не должны зависеть от дотаций центрального правительства для финансирования своих обязательств. Одновременно местные органы власти для финансирования своих обязательств не должны зависеть от региональных властей в получении доходов на свои расходы.

В нашей стране полная бюджетно-налоговая автономия субъектов Федерации невозможна из-за большой дифференциации бюджетно-налоговых потенциалов, что не позволяет сбалансировать доходы и расходы территорий без федеральных трансфертов и тем более без отчислений от закрепленных федеральных налогов; она ущербна, поскольку может вести к нарушению единства общероссийского рыночного пространства, создавать преграды в движении

капитала, товаров и трудовых ресурсов, формировать почву для сепаратистских настроений. Рамки ее ограничены Бюджетным и Налоговым кодексами. Налоговый кодекс РФ определяет права региональных и местных органов на участие в установлении региональных и местных налогов в пределах, ограниченных федеральным законодательством.

При установлении региональных налогов и местных налогов, которые предусмотрены Налоговым кодексом РФ, региональные и местные органы могут определять: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, а также предоставлять налоговые льготы, основания и порядок их применения в рамках полномочий, указанных федеральным законодательством, по налогам, в том числе и по налогам со специальным налоговым режимом.

Вместе с тем современные тенденции в развитии межбюджетных отношений отражают процессы как централизации, так и децентрализации налоговых полномочий и бюджетных обязательств. Основными направлениями изменений межбюджетных отношений в аспекте взаимодействия тенденций централизации и децентрализации, функций фондообразования и бюджетного регулирования, определенными новациями в федеральном законодательстве и нормативно-правовом регулировании, будут следующие [2]:

- формирование многообразной и широкой совокупности межбюджетных трансфертов на основе группировок финансово-бюджетных потоков в регионы посредством дотаций, субсидий, субвенций, межбюджетных трансфертов внебюджетным фондам, бюджетных кредитов, иных межбюджетных трансфертов;
- определение условий предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета и из бюджетов субъектов Федерации с целью усиления их платежеспособности, финансовой устойчивости и повышения эффективности использования бюджетных средств;
- установление связи размеров субсидий регионам и муниципалитетам с их ответственностью за соблюдение бюджетного законодательства, в том числе и параметров бюджетного дефицита, государственного долга, просроченной кредиторской задолженности.

К подобным направлениям можно отнести введение механизмов укрепления финансовой самостоятельности регионов на основе стабильности региональных и муниципальных бюджетов, повышения роли единой бюджетной классификации в регулировании бюджетного процесса в субъектах Федерации и предоставления органам государственной власти субъектов и органам местного самоуправления права самостоятельно детализировать бюджетную классификацию в соответствии со спецификой и потребностями каждого бюджета на региональном и местном уровне; создание новых и совершенствование действующих механизмов инвестиционной финансовой помощи бюджетам субъектов Федерации.

В целом речь идет о расширении спектра направлений бюджетной реформы как втором этапе административной реформы. При этом концептуальная направленность преобразований не всегда определяется внутренними потребностями страны и недостаточно отчетливо согласуется с ее подлинными национальными, стратегическими интересами.

Основные проблемы бюджетного регулирования и межбюджетных отношений возникают в процессе формирования пропорций бюджетной системы. Концентрация в бюджете 65 % совокупных доходов консолидированного бюджета предопределяет необходимость их последующего перераспределения в пользу бюджетов территорий.

Результаты взаимодействия централизации и децентрализации и особенности российской модели бюджетно-налоговой автономии проявляются в коренном преобразовании категории собственных доходов территориальных бюджетов. До принятия Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» ст. 47 Кодекса определяла собственные доходы бюджетов регионов и муниципальных образований без включения в них финансовых трансфертов вышестоящего бюджета (федерального, регионального, вышестоящего МО). В этой статье закреплено, что финансовая помощь не является собственным доходом соответствующего бюджета, бюджета государственного внебюджетного фонда. После всту-

пления в силу с 1 января 2005 г. данного закона к собственным доходам бюджетов были отнесены доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений, за исключением субвенций из федерального фонда компенсаций. Бюджетная проектировка на среднесрочную перспективу показывает, что бюджетные трансферты из федерального бюджета в бюджеты субъектов Федерации и в государственные внебюджетные фонды стали самой большой статьей расходов федерального бюджета, носящей исключительно социальный характер (табл. 2).

Следовательно, федеральные финансовые трансферты являются не только регулирующей, но и формирующей статьей доходов бюджетов субъектов Федерации, поэтому их отнесение к собственным доходам территорий (за исключением компенсаций) является новой существенной особенностью российской модели бюджетного федерализма, прогрессивным шагом в реформировании межбюджетных отношений [1, 3].

Определение федеральной финансовой помощи как собственного источника доходов бюджетов субъектов Федерации необходимо закрепить в государственной и муниципальной собственности территорий. Материальные и немате-

Таблица 2

**Федеральные трансферты
(без расходов инвестиционного характера)**

Показатель	2007 (закон)	2008	2009	2010
Общий объем, млрд руб.	1726,1	2114,3	2292,4	2638,2
Доля в бюджетных ассигнованиях федерального бюджета, %	31,6	34,5	32,72	33,88
Прирост по отношению к предыдущему году:				
– в млрд руб.	–	388,2	178,1	345,7
– в %	15,2	22,5	8,4	15,1
Рост по отношению к уровню 2007 г., %	100	122,5	132,8	152,8

риальные объекты, создаваемые за счет федеральных трансфертов, в том числе и за счет средств федерального бюджета на реализацию Федеральной адресной инвестиционной программы, необходимо включать в казну субъекта Федерации и казну МО.

В связи с этим должны решаться вопросы собственности соответствующих органов власти и МО, их заинтересованности в эффективном использовании и сохранности этого имущества, обеспечения финансового контроля за ним.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Борисов, А.И.** Особенности межбюджетных отношений в современной экономике [Текст] / А.И. Борисов // [Матер. Междунар. науч. конф.]. – М., Б. г. – С. 34–39.

2. **Ивановский, А.И.** Финансы отраслей и предприятий [Текст] / А.И. Ивановский. – М.: Дело, 2007. – 217 с.

3. **Ильина, А.Ю.** Проблемы межбюджетных отношений [Текст] / А.Ю. Ильина // Экономист. – 2009. – № 12. – С. 12–17.

УДК 330.34

Н.П. Грико

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В процессах формирования и осуществления государственной промышленной политики выделяются три составляющие: инновационная, структурная и инвестиционная. Каждая из них является органической частью указанных процессов и вместе с тем относительно самостоятельным и важным направлением деятельности – своего рода «политикой в политике» промышленного развития.

Инновационная политика государства направлена на регулирование взаимодействий предприятий, организаций, институтов в целях формирования инновационных мотиваций их хозяйственной деятельности и использования научно-технических достижений в производстве для его модернизации и повышения эффективности, перехода к стратегии экономического развития, основанной на знаниях и новейших технологиях.

Инновационный путь развития возможен при формировании регулирующего механизма, обеспечивающего взаимодействие науки, промышленности и государства через интеграцию их интеллектуальных, технических, экономических, финансовых, организационных ресурсов и для разработки и тиражирования нововведений. Реализация этого пути требует формирования системы институтов, включающей две подсистемы: во-первых, совокупности взаимосвязанных организаций, которые заняты производством и коммерческой реализацией наукоемкой продукции, научных знаний и технологий – малые и крупные компании (предприятия), университеты, государственные лаборатории, технопарки и инкубаторы, формирующие комплекс «образование – наука – промышленный бизнес»; во-вторых, совокупности государственно-правовых, финансовых и социальных институтов управления, обеспечивающих экономическую мотивацию и благоприятные организационно-правовые условия реализации инновационных процессов (в частности речь идет о юридических фирмах, обеспечивающих защиту интеллектуальной собственности).

Структурная политика стимулирует межсекторный, межотраслевой и межрегиональный «переливы» капитала для финансирования модификации производственной и территориальной структуры промышленности в соответствии с целями промышленной политики. Приоритеты этих изменений определяются стратегическими и тактическими целями промышленной политики, реальным состоянием промышленной базы, тенденциями развития мировой экономики и геополитическим положением России.

Общепромышленным приоритетом является развитие машиностроительного комплекса, удовлетворяющего потребности производства продукции и мультипликативного обеспечения занятости в других отраслях и секторах экономики. Речь идет в том числе о потребностях базовых производств «первичного» сектора экономики, строительного комплекса и инфраструктуры жизнеобеспечения, сферы услуг, а также обрабатывающей промышленности (включая само машиностроение), особенно высокотехнологичных, наукоемких производств, развитие которых позволяет занять отдельные ниши в мировом воспроизводственном процессе. Наукоемкий машиностроительный комплекс является необходимым условием развития материальной базы науки, прежде всего фундаментальной, а также образования и культуры, составляющих основу инновационной политики.

Наряду с производственной (отраслевой) составляющей структурная политика включает территориальный аспект – проблему размещения промышленности. В этой сфере объектами промышленной политики выступают территориально-промышленные комплексы (кластеры), в рамках которых реализуется пространственная оптимизация мощностей по критериям экономической эффективности и выравнивания уровней социально-экономического развития регионов. К ней относятся также вопросы промышленной политики на пространстве стран СНГ, включающие кооперационные связи, единые технологи-



ческие и технические стандарты и взаимодополняемость национальных экономик.

Инвестиционная политика государства в сфере промышленного развития направлена на создание благоприятных условий и стимулирование капиталовложений в развитие производства и производственной инфраструктуры. Главные задачи инвестиционной политики:

- формирование и запуск механизмов, увеличивающих приток и общий объем инвестиций в промышленность (государственных ресурсов, собственных средств промышленных предприятий, заемных средств и средств населения);
- участие государства (прямое, доленое, страховое, через госзаказ, гослизинг и гарантии, стимулирующее – через создание мотиваций) в инвестиционных процессах на приоритетных направлениях структурной перестройки экономики, в том числе через специально создаваемые институты (ссудный фонд промышленности) и налоговое, включая амортизационное, регулирование.

Разработка и реализация промышленной политики осуществляются государством на трех уровнях.

На макроуровне определяются стратегические и тактические цели промышленного развития, формируются федеральная нормативная база и федеральные целевые программы промышленной политики (включая их ресурсное обеспечение), организуется взаимодействие промышленного бизнеса и государства при формировании и реализации промышленной политики (прямые и обратные связи), уточняются разделение компетенций с регионами и внешнеполитические аспекты промышленной политики.

На мезоуровне регулируется формирование и функционирование вертикальных и горизонтальных (в том числе транснациональных) производственно-технологических комплексов, сопряженных по выпуску конечной продукции, и территориально-промышленных комплексов.

На микроуровне создаются и улучшаются условия деятельности предприятий как самостоятельных рыночных субъектов (включая правила разрешения хозяйственных споров, процедуры поглощений, санации и т. п.).

Указанным направлениям и уровням промышленной политики должны отвечать функции и организационно-управленческая структура органов федеральной исполнительной власти,

что необходимо отразить в содержании разрабатываемой правительством административной реформы.

В сложившихся в России условиях переход на инновационную модель промышленного развития является необходимым стратегическим выбором, который в среднесрочной перспективе (5–10 лет) может содействовать преодолению кризиса производства, структурной перестройке промышленности и насыщению рынка конкурентоспособной продукцией. В долгосрочной перспективе такая стратегия должна помочь России восстановить свое положение в сообществе развитых стран, в совокупном валовом продукте которых доля высокотехнологичных производств составляет ныне около 30 %, а к 2025 г., по самым осторожным прогнозам, достигнет 40 %¹.

В последние годы Российское государство осуществило ряд шагов на пути создания национальной инновационной системы, в числе которых утвержденные Президентом РФ 30.03.02 г. «Основы политики Российской Федерации в области науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». Кроме того, Совет безопасности РФ разрабатывает проект основных положений инновационной политики РФ до 2010 г.

Учитывая долгосрочный стратегический характер инновационной политики, государство в условиях пока еще слабых рыночных мотиваций обязано поддержать приоритетные научно-технические разработки (прежде всего рискованные долгосрочные проекты) на начальном этапе преимущественно за счет федерального бюджета и целевых внебюджетных средств. Это позволит создать задел для будущих достижений, сохранить уникальные научные и конструкторские школы, создать устойчивую мотивацию использования научных результатов, повысить престиж научного труда. Прежде всего речь идет о разработках в сфере фундаментальной науки и ведущих конструкторских бюро национального значения. Для прикладных исследований доля государственных расходов должна ограничиваться и выделяться через систему госзаказов на конкурсной основе. Наряду с этим государство обязано создавать механизмы и мотивации небюджетного, рыночного са-

¹ Материалы конференции Четвертого международного форума «Высокие технологии XXI в.». – М.: ВК ЗАО «Экспоцентр», 2003. – С. 3.

мофинансирования инновационного процесса, замещающие ликвидированные в ходе реформ бюджетные схемы.

Постановка задачи увеличения объема и совершенствования структуры финансирования научно-технической сферы учитывает следующие критические пороговые показатели национальной безопасности (в скобках – фактическое значение показателя в 2000 г.)²:

- доля инновационных предприятий в промышленности – 25 % (10,6 %);
- доля инновационной продукции в объеме промышленной продукции – 15 % (3,5 %);
- средний возраст научного оборудования – 7 лет (12 лет);
- средний возраст исследователей, имеющих ученую степень, – 48 лет (55 лет).

Для достижения этих показателей необходимо выполнение следующих требований к финансированию:

- доля затрат на науку в ВВП – 1,5–2,0 % (1,16 %)³;
- доля затрат на науку в общих расходах федерального бюджета – 4 % (как это уже предусмотрено федеральным законодательством) (1,72 %);
- доля затрат на инновации в объеме реализованной промышленной продукции – 2,5 % (1,06 %).

В ходе осуществления промышленной политики необходим двухэтапный переход от ныне действующей к инновационной модели развития. На первом этапе (среднесрочная перспектива) реальной целью является достижение указанных пороговых значений в отношении доли затрат на науку в ВВП (для сравнения: сегодня в Швеции она составляет 3,7 %, Японии – 3,2, США – 2,8 %), доли затрат на фундаментальные исследования в общих расходах на науку и доли затрат на инновации в общем объеме реализованной промышленной продукции⁴.

По оценкам специалистов, даже при таком росте ряд критически важных рубежей не будет преодолен и к 2012 г. В частности, средний возраст научного оборудования составит девять

лет против минимально требуемых семи, доля инновационной продукции в объеме промышленной продукции – 7 % против минимально необходимых 15 %, доля инновационных предприятий – 17 % против 25 %⁵. Однако достигнутый прогресс заложит базу долгосрочного этапа промышленной политики, что поможет России стать более конкурентоспособной на мировом рынке наукоемкой продукции и довести свою долю не менее чем до 2 % против 0,3 % в 2002 г.⁶

Возможность постепенного завоевания (точнее, восстановления утраченных позиций) определенного сегмента мирового рынка в первую очередь благодаря активной политике государства доказана российской практикой и зарубежным опытом 90-х гг. XX – начала XXI в.

В задачи среднесрочной перспективы (5–10 лет) входит также создание благоприятной среды за счет мер стимулирования инновационной деятельности. Они включают списание части затрат на НИОКР из налогооблагаемой базы, установление налоговых льгот при увеличении таких расходов, освобождение предприятий от уплаты НДС при приобретении продуктов – объектов интеллектуальной собственности (равно и организаций-разработчиков, продающих такие продукты и другие инновации), ускоренную амортизацию нового научного оборудования. Сюда же относятся меры по поддержке экспорта наукоемкой продукции и подготовка менеджеров для коммерциализации научных разработок и введения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Реализация таких мер требует внесения изменений и дополнений в действующее законодательство и принятие новых нормативных актов.

Самостоятельным направлением государственной инновационной политики является принятие и реализация решений, повышающих эффективность использования результатов фундаментальных исследований и НИОКР и их внедрения в промышленное производство, использования имеющегося научно-технического и интеллектуального потенциала и введения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. В отношении последней имеются отдельные указы Президента РФ, правительственные решения

² Наука России в цифрах – 2002. – М.: ЦИСН, 2003. – С. 92, 96.

³ Там же. – С. 126.

⁴ Наука и технологии в России: прогноз до 2010 г. // интернет-сайт. – http://atlas.iot.ru/_stat/sci_in_russia/analiz.htm

⁵ Там же.

⁶ Российский экономический журнал. – 2009. – № 4. – С. 27.



и другие нормативные акты министерств и ведомств, но они требуют обновления, поскольку в нормативных документах должна найти отражение нормализация взаимоотношений владельцев, пользователей, авторов интеллектуальной собственности и других инноваций.

Для решения проблем охраны и передачи интеллектуальной собственности, сертификации инновационной продукции промышленная политика предусматривает ряд мероприятий. В частности, согласование интересов государства и частного бизнеса посредством интеграции научных звеньев и производственных структур (в том числе приватизация отдельных научных государственных унитарных предприятий и госучреждений), объединенных единым рынком. При этом государственная поддержка направляется на создание и развитие мощных консорциумов и корпораций, объединенных финансовыми, технологическими, социально-экономическими и другими интересами и осуществляющих разработку и производство наукоемкой продукции, часть которой экспортируется, а часть используется самими корпорациями (интеграция капитала). В качестве инструментов используются государственный заказ, объединение «долевой» интеллектуальной собственности, долевое финансирование создания наукоемкой продукции, содействие в сертификации продукции, введение международных стандартов проектирования, менеджмента, квалификации, маркетинга и финансовой отчетности.

Повышение инновационной активности поддерживается через развитие малого предпринимательства в научно-технической сфере и формирование новой инфраструктуры инновационного процесса, частью которой должны стать инновационные и консалтинговые фирмы, инновационно-технологические центры и технопарки. Деятельность двух действующих фондов – «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» и «Российского фонда технологического развития» – должна быть расширена за счет привлечения инвестиций частного сектора и коммерческих банков, формирования системы специализированных венчурных фондов. Главное же здесь – создание экономических мотиваций для привлечения частного капитала, совершенствования имеющейся нормативно-правовой базы.

Наряду с указанными мерами необходимы:

- определение приоритетов наукоемких производств и технологий, при этом следует иметь в виду, что восстановление всего их спектра является экономически неподъемным и нерациональным даже в развитых странах. Разработку и реализацию процедур установления указанных государственных приоритетов целесообразно производить специальному экспертно-прогнозному органу. Полезно учесть опыт управления по оценке технологий при Конгрессе США;

- использование опыта Европейского Союза, где формируется новое движение «Технологическое предвидение» («Technology Foresight»), обеспечивающее взаимодействие государства, науки, бизнеса и общественности для выработки консенсуса в понимании приоритетов технологического развития. По примеру развитых стран Европы Россия должна создать соответствующий национальный комитет и включиться в вышеупомянутое движение;

- реструктуризация научно-технологического комплекса в соответствии с установленными приоритетами в мощные самодостаточные консорциумы. Для этого, например, готова сфера информационных технологий, в которой работает около 10 тыс. предприятий и 1,3 млн программистов, обеспечивающих производство 1,16 % ВВП, что может быть существенно увеличено. Финансирование федеральной целевой программы «Электронная Россия» можно улучшить за счет более системно организованной государством координации и поддержки продажи услуг самого сектора информационных технологий (так называемого офшорного программирования, или «аутсорсинга») развитым странам, потребности которых в программистах оцениваются более чем в 2 млн человек;

- разработка и использование экономического механизма, стимулирующего внедрение инноваций в производство;

- дифференциация снижения налогов на прибыль от производства⁷ и реализации продукции, произведенной с использованием сертифицированных объектов интеллектуальной собственности в зависимости от степени наукоемкости производства и производимой продукции;

⁷ Васильева А., Гурвич Е., Субботин В. И все-таки нагрузка снизилась! // Эксперт. – 2008. – № 23. – С. 40–45.

- совершенствование механизма ценообразования наукоемкой продукции с учетом сертифицированной интеллектуальной собственности в составе затрат по ее рыночной стоимости;
- выделение предприятиям государственных беспроцентных кредитов на приобретение и освоение сертифицированных инновационных нововведений;

- предоставление предприятиям безвозмездных лицензий на промышленное освоение интеллектуальной собственности, созданной за счет бюджетных средств и принадлежащей государству, до достижения точки безубыточности с последующим согласованием распределения доходов от реализации соответствующей продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазьев, С. Состоится ли переход российской экономики на инновационный тип развития? (О правительственных долгосрочных концептуально-прогнозных проектировках) [Текст] / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2008. – № 1–2. – С. 3–11.

2. Индикативное планирование в стратегии экономического развития России [Текст] : матер. науч. семинара / под ред. В. И. Якунина. – Вып. 8 (13). – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 84.

3. Кузьмин, В. Шаги по вертикали. Дмитрий Медведев провел заседание Совета безопасности [Текст] / В. Кузьмин // Российская газета. – 2009. – 25 марта.

4. Четверикова, А. Территориальная экспансия крупных российских промышленных корпораций: к характеристике новейших тенденций // Российский экономический журнал [Текст] / А. Четверикова. – 2007. – № 5–6. – С. 92.

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Сегодня в России остро стоит вопрос о проведении структурной модернизации экономики и формировании новой, инновационной модели развития хозяйства. Задача усложняется за счет того, что такую модернизацию необходимо провести достаточно быстро, причем в условиях все более возрастающей конкуренции со стороны других стран. Поэтому важно правильно обозначить структурные цели и приоритеты как для страны в целом, так и для ее регионов. А поскольку непосредственным инструментом реализации структурной политики является инвестиционная политика, то выработка последней становится важной задачей управления хозяйственным развитием страны и ее территорий.

Инвестиционная политика, вырабатываемая на любом пространственном уровне экономики, включает в себя две основные задачи:

- определение целей, которые должны быть достигнуты при осуществлении инвестиционных проектов;
- определение и создание для существующих и потенциальных инвесторов необходимых условий, способствующих реализации вышеуказанных целей.

Таким образом, первым этапом в разработке инвестиционной политики, вырабатываемой на национальном или региональном уровне, должно стать определение того требуемого состояния, которое будет достигнуто при реализации будущих инвестиционных проектов. Определение этого состояния – структурной модели хозяйства и будет являться исходным моментом в разработке инвестиционной политики.

Для региональной экономики задача разработки структурной модели и проведения инвестиционной политики усложняется тем, что регион (как административно-территориальный субъект государства) является подсистемой социально-экономической системы «национальная

экономика», а значит, имеет ограниченные управленческие, финансовые и хозяйственные возможности. При этом данные ограничения можно отнести к двум группам: субъективные (правовые) – те, которые связаны с системой существующих политических и хозяйственно-правовых отношений региона и национальной экономики («федерального центра»); объективные (экономические) – те, которые определяются сложившимися особенностями региональной экономики и характером ее хозяйственной зависимости от национальной.

Первый тип ограничений хотя и влияет весьма существенно на характер экономических отношений между регионом и национальной экономикой и, прежде всего, на финансовые возможности территории, является следствием субъективно принятых решений и может быть изменен практически в любой момент времени. Поэтому данные ограничения имеют большее значение, скорее, в плане решения второй задачи инвестиционной политики в регионе, т. е. при создании условий для привлечения инвесторов.

Второй тип ограничений представляется более важным – он связан со сложившимся местом хозяйства территории в системе внутринационального разделения труда и, как следствие, в структурной модели национальной экономики. Кроме того, необходимо учитывать место региона в мировой экономике и, соответственно, в структурной модели основных внешних партнеров региона. Таким образом, при определении структурных приоритетов территории (региона) необходимо учитывать закономерности структурной трансформации региональной экономики с учетом места последней в хозяйственных системах более высокого уровня.

Поэтому задача формулируется следующим образом: как должна выглядеть структурная модель региональной экономики с учетом целей

развития хозяйства и с учетом закономерностей структурных изменений в пространстве?

Первый вопрос поставленной задачи заключается в определении целей развития регионального хозяйства. Очевидно, что он непосредственно связан со вторым вопросом, т. е. с определением закономерностей структурной трансформации, поскольку эффективность постановки целей прямо зависит от их объективности. Тем не менее, первую часть задачи можно рассматривать и обособленно, как первый этап любого управленческого процесса.

Представляется, что цели структурных преобразований могут формулироваться в практически бесконечном количестве вариантов. Их, однако, можно разделить на несколько родственных групп, в рамках которых они будут отличаться отдельными нюансами. В свою очередь, количество возможных вариантов наборов таких групп также может быть достаточно велико. Например, можно выделить цели по принципу «отраслевого» или «территориального» подходов к развитию региона, характерных для советской системы территориального планирования [5, 8]. Или рассматривать цели с позиций приоритетов тех или иных социально-экономических показателей, например уровень дохода населения региона, уровень освоения природных ресурсов, комплексность развития хозяйства территории и т. п. Очевидно, что сам подход к определению целей будет иметь важнейшее значение для последующей формулировки структурных приоритетов.

В данной статье утверждается, что на содержание целей системы будет оказывать решающее значение то, чем является система в своем собственном представлении. Другими словами, как система (т. е. субъект управления системой) видит свое место в структурах вышестоящего уровня, какие возможные состояния и стратегии поведения являются для нее допустимыми и, наоборот, недопустимыми. Определение данного состояния предложено назвать функцией самоидентификации системы, или идентифицирующей функцией (ИФ). По сути, это реализация задачи самоопределения системы посредством четкой формулировки возможных (и недопустимых) вариантов своего состояния. На уровне компании эта функция частично реализуется в разработке ее миссии.

На уровне региона ИФ может заключаться в определении следующего:

- какое место занимает регион в национальной экономике: поставщик определенных товаров и ресурсов; инновационный центр; место для реализации проектов внерегиональных компаний; территория, для которой приоритетным является развитие хозяйственных отношений с другими странами, и т. п.;

- какие варианты организации хозяйственной деятельности допускает для себя регион: как территория, реализующая сейчас или в будущем лидирующие позиции в определенных секторах; как территория прежде всего эксплуатирующая имеющиеся природные и другие ресурсы и преимущества; как максимально комплексная экономика с диверсифицированным хозяйством; как регион, нацеленный на самообеспечение, и т. п.; также возможны и другие уточнения ИФ.

Очевидно, что эффективная реализация идентифицирующей функции территориально-экономической системы возможна только в том случае, если она производится с учетом соответствующей функции системы вышестоящего уровня. То есть, в данном случае, для разработки ИФ региона необходимо определиться с ИФ национальной экономики и, по-возможности, ИФ других, значимых для хозяйственных отношений данной территории, стран. На основе реализованной функции самоопределения региона формулируются его уже более конкретные цели, которые служат основой для последующей разработки стратегии развития.

Если исходить из того, что целью структурной трансформации в стране должен стать переход от существующей, преимущественно сырьевой, модели к новой, инновационной, то в этом случае формулировка ИФ регионов должна базироваться на том, какое именно место может занять данная территория в предполагаемой новой модели страны.

Здесь необходимо подробнее рассмотреть вопрос о собственно «структурной модели» национального или регионального хозяйства. В данном исследовании утверждается, что хозяйственная организация и последующее развитие любой территориально-экономической системы формируется на базе того, что можно назвать матрицей роста (МР) системы, т. е. ее структурной моделью. Основу этой матрицы роста составляет на-

бор отраслей и производств и их взаимосвязи, определяющие «вход» и «выход» системы. Другими словами, структурная модель определяет внутреннюю организацию хозяйства – внутренние функции экономической системы, а также отношения системы с другими объектами внешней среды – ее внешние функции. Фактически МР играет роль «генома» экономической системы. Конкретное описание матрицы роста как набора отраслей и производств может проводиться также различно (благодаря особенностям неоднозначного описания и представления экономических систем), но, как предполагается, здесь могут быть использованы такие модели как, например, технико-экономические уклады С. Глазьева и Д. Львова [1, 2], макроэкономические генерации В. Маевского [4], кластерные модели М. Портера [6] и другие. Представляется, что все эти подходы используют, в принципе, один и тот же принцип описания структурной организации хозяйства.

Таким образом, определив основные черты и параметры желаемой структурной модели экономической системы, можно будет сформулировать затем и его инвестиционные приоритеты. Но для матрицы роста региональной экономической системы здесь также возникает ограничение, связанное с тем, что регион – это подсистема национального хозяйства. То есть матрица роста региона оказывается в зависимости от матрицы роста национальной экономики. В этом как раз и проявляется рассмотренный второй тип ограничений. Поскольку региональное хозяйство в той или иной степени оказывается встроенным в хозяйство страны, то и его матрица роста оказывается некоторой частью матрицы роста – структурной модели национальной экономики. Эта степень зависимости может быть больше или меньше в зависимости от конкретных экономических условий, но она всегда существует.

Положение структурной модели региона в МР национального хозяйства будет определять возможности трансформации хозяйственной структуры регионального хозяйства. Это связано, прежде всего, с тем, как структурная модель региона влияет на структурную модель национального хозяйства. Если в основе региональной МР находятся лидирующие отрасли национальной модели, то в этом случае региональное хо-

зяйство способно выступать в качестве генератора структурных изменений. Эта модель отношений описывается, в частности, подходом, развиваемым группой теорий «центра – периферии» [7, 10] и хорошо подтверждаемым практикой [9]. Основной принцип здесь следующий: если территориально-экономическая система (и ее структурная модель) формирует, задает спрос и может варьировать своим товарным предложением, исходя, прежде всего, из собственных потребностей, а не внешнего спроса, то в этом случае она может управлять своим развитием с очень большой степенью свободы.

Если, наоборот, основу региональной МР составляют, главным образом, дополняющие и сопутствующие отрасли национальной структурной модели, то возможности кардинальной трансформации регионального хозяйства будут сильно ограничены. Это связано с тем, что в данном случае региональная структурная модель и региональное хозяйство являются объектом спроса и предложения, а не их субъектом. То есть внешние функции территории задаются другой системой, внерегиональной. Следовательно, любое изменение спроса и предложения на рынке, поставщиком которого является данное региональное хозяйство, будет приводить к тому, что региональная экономика должна будет приспосабливаться к этому изменению.

Соответственно оптимальная структурная модель, повышающая хозяйственную самостоятельность региона, в том числе и в плане выбора варианта структурной трансформации, должна иметь следующие характеристики:

- не иметь узкой специализации по товарной (экспортной) продукции, а наоборот, предлагать широкий спектр регионального продукта на национальном и внешнем рынках;
- производимая продукция должна иметь конкурентное преимущество, прежде всего, по качеству и сложности. То есть набор факторов и условий для ее производства должен быть трудновоспроизводимым, с тем чтобы потребитель продукции не мог легко найти альтернативного поставщика или адекватный субститут продукции;
- структурная модель регионального хозяйства должна определять параметры и товарное предложение других региональных и (возможно) национальных экономик;

– структурная модель должна иметь способность изменяться под влиянием, в первую очередь, внутренних факторов и процессов, в том числе качественно и количественно расти и совершенствоваться.

Как видим, данная характеристика оптимальной структурной модели представляет собой описание инновационной модели хозяйства. Однако построение такой модели для абсолютно всех регионов (и, возможно, для всех стран) не является не только возможным, но и даже необходимым. Как уже рассматривалось выше, на основе реализации функции самоидентификации регион может выбрать разные варианты хозяйственного устройства, которые будут объективно эффективны, по крайней мере, в условиях конкретной ситуации. Полноценная инновационная модель региональной экономики требует создания особых условий, предпосылок, накопления определенных факторов и, к тому же, требует времени и значительных финансовых ресурсов. Не надо забывать и тот факт, что между регионами, как и между государствами, существует конкуренция. В ситуации с региональной экономикой она осложняется тем, что экономическое пространство региона является также местом хозяйственной деятельности всех резидентов национальной экономики, в том числе и самого государства («федерального центра»).

Поэтому задача построения во всех регионах инновационной структурной модели не ставится в принципе. Но на основе рассмотренных выше характеристик оптимальной структурной модели можно сделать следующие выводы и дать рекомендации.

Во-первых, любой регион должен стремиться, по-возможности, максимально диверсифицировать свое хозяйство, расширять товарное предложение. Одним из условий и этапов этого будет развитие внутренних производств неэкспортного сектора. В данном случае представляется необходимым поддерживать частные инвестиции в абсолютно все производства, не противоречащие законодательству.

Во-вторых, структурная модель территории должна создавать условия для будущей трансформации как самой модели, так и существующих производств: их технологическому, продуктовому развитию и расширению. Если в структурной модели создаются (импортируются) про-

изводства конечных этапов производственной цепочки – сборочные производства либо производства простейших компонентов для них, то необходимо заранее разрабатывать стратегии структурной трансформации данных производств. Например, варианты создания в рамках данной региональной экономики дополняющих и сопутствующих производств, поставляющих продукцию для конечного производства. Или варианты замещения привлекаемого в настоящий момент производства другим проектом в случае изменения спроса или в запланированный момент будущего.

Следование подобной стратегии позволит создать в регионе оптимальную структурную модель, способную к саморазвитию под влиянием внутренних, а не внешних факторов.

Следующим этапом станет выработка инвестиционной политики, позволяющая реализовать данные структурные изменения. Инвестиционная политика, как уже отмечалось, является, прежде всего, средством создания условий для реализации поставленных структурных целей и задач и, в гораздо большей степени, чем структурная политика, является именно «политикой», т. е. искусством возможного. В данном случае ограничивающий фактор – бюджетные и частные финансовые возможности государства, территорий и частных инвесторов, а также возможности регионов по формированию инвестиционного климата и предоставления льгот инвесторам.

Как показывает опыт, в условиях нашей страны большую роль в создании в регионах благоприятных условий для инвесторов и реализации региональных инвестиционных программ до сих пор играет государство – «федеральный центр». Это связано, прежде всего, с особенностями российского законодательства, бюджетными отношениями центра и регионов и, во многих случаях, с существующим положением большинства российских территорий, их хозяйственной отсталостью, преодолеть которую самостоятельно территории не могут.

Поэтому для реализации успешной структурной трансформации на данном этапе исторического развития могут и должны сыграть большую роль разнообразные формы инвестиционного сотрудничества территорий и государства, в том числе и эффективные модели государственно-частного партнерства. Необходимо разра-



ботать на национальном уровне программу экономического развития страны в региональном (пространственном) разрезе, с селективным подходом к каждой территории. Обязательно необходимо пересмотреть существующие финансово-налоговые отношения центра и регионов, расширить налоговую базу территорий за счет отказа федерального центра от части региональных налоговых поступлений.

Очевидно, следует значительно увеличить ренту для внерегиональных компаний, использующих природные ресурсы территории, особенно добывающих компаний. Также следует организовать возможность целевого кредитования центром (в том числе и в форме внутреннего займа) отдельных региональных программ на особых условиях, в первую очередь – инфраструктурных проектов, которые бы позволили перевести территорию на качественно новый уровень, повысили ее инвестиционную привлекательность и инвестиционный потенциал.

Все вышеизложенное не отрицает, разумеется, необходимости активизации инвестиционной политики и программ со стороны самих территорий. Как показывает опыт, российские регионы стараются использовать все имеющиеся у них

возможности. Здесь важным является, как уже неоднократно отмечалось, создание инфраструктурно обустроенных инвестиционных площадок, снимающих с потенциального инвестора необходимость в самостоятельном строительстве энергетических, тепловых, транспортных и других коммуникаций. Важно также формирование ясной, понятной и прозрачной системы отношений региональных властей и потенциальных инвесторов (с подробным разъяснением целей территории, ее интересов, приоритетов, возможностей) и законодательное закрепление ответственности региональных структур за работу с инвесторами по каждому конкретному проекту.

Представляется, что предложенные подходы и меры, сочетающие целевое государственное управление и рыночный механизм, позволят провести структурную модернизацию российской экономики и ее регионов в достаточно сжатые сроки и с меньшими издержками. Но предлагаемые концепции – идентифицирующей функции и матрицы роста, требуют дальнейшей разработки и уточнения. Особенно важна разработка количественных методов оценки существующих и возможных структурных моделей (матриц роста).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Глазьев, С.Ю.** Экономическая теория технического развития [Текст] / С.Ю. Глазьев. – М.: Наука, 1990. – 232 с.
2. **Глазьев, С.Ю.** Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования [Текст] / С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, Г.Г. Фетисов. – М.: Наука, 1992. – 208 с.
3. **Маевский, В.И.** Эволюционная теория и макроэкономика [Текст] / В.И. Маевский // Вопросы экономики. – 1997. – № 3 – С. 27–41.
4. **Маевский, В.И.** Эволюционная теория и неравновесные процессы [Текст] / В.И. Маевский // Экономическая наука современной России. – 1997. – № 4.
5. **Минакир, П.А.** Системные трансформации в экономике [Текст] / П.А. Минакир. – Владивосток: Дальнаука, 2001. – 536 с.
6. **Портер, М.** Конкуренция [Текст] : учеб. пособие : пер. с англ. / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
7. Центр и периферия в региональном развитии [Текст] / О.В. Грицай, Г.В. Иоффе, А.И. Трейвиш. – М.: Наука, 1991. – 168 с.
8. **Шнипер, Р.И.** Региональные предплановые исследования: экономический аспект [Текст] / Р.И. Шнипер. – Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние, 1978. – 367 с.
9. **Черевко, Ю.М.** Экономические отношения в «треугольнике» Япония – новые индустриальные экономики Азии – США [Текст] / Ю.М. Черевко, Н.Ю. Шевченко. – М.: Наука, 1992. – 190 с.
10. **Malizia, E.T.** Understanding local economic development [Текст] / E.T. Malizia, E.J. Fezer. – The State University of New Jersey, New Brunswick, New Jersey. – 1999. – 298 p.

УДК 339.564

Е.Д. Оборина

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Успешное развитие любого региона определяется тем, каким образом он сумел реализовать имеющиеся у него возможности для экономического роста и формирования своей конкурентоспособности, а также каковы перспективы его развития. Эффективность социально-экономического развития региона в свою очередь в значительной степени зависит от уровня его экономического потенциала. Экономический потенциал региона – совокупность имеющихся в наличии и возможных для мобилизации ресурсов региона, необходимых для его развития при условии максимального использования имеющихся возможностей для производства конкурентоспособной продукции и наиболее полного удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений, с учетом интересов государства и бизнеса. Экономический потенциал региона представляет собой совокупность множества частных потенциалов (природно-ресурсного, человеческого, производственного, инновационного и др.), среди которых все более важную роль приобретает внешнеэкономический потенциал, определяющий уровень развития межрегиональных и международных связей, открытость экономики региона, ее включенность в мировые процессы и тенденции, т. е. характеристику того, насколько регион отвечает требованиям мирового рынка и какие ресурсы у него имеются для успешной реализации внешнеэкономических отношений.

С целью определения места и роли внешнеэкономического потенциала в экономическом развитии региона, а также выявления основных факторов его развития произведен расчет внешнеэкономического потенциала конкретного региона – субъекта Российской Федерации – Пермского края. Оценка проводилась на основе данных Федеральной службы государственной статистики за 2008 г. [2, 6, 7] и данных курса валют [4]. Расчет конкретных коэффициентов произведен по методике оценки внешнеэкономического потенциала регионов РФ, предложенной С.Н. Блу-

довой [1]. Результаты расчетов представлены в табл. 1–4.

На основе проведенных расчетов можно сделать следующие выводы. Как показывают данные табл. 1–4, Пермский край обладает мощным внешнеэкономическим потенциалом, задействованным лишь в небольшой степени. Значительную долю в его экономике занимают отрасли, производящие экспортно-ориентированную продукцию. К таким отраслям относятся химическая и нефтехимическая промышленность, добыча нефти, металлургическая промышленность, лесопромышленный комплекс.

Секторами отраслевой специализации являются обрабатывающие производства (коэффициент специализации составляет 1,8), добыча полезных ископаемых (коэффициент специализации 1,2) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (коэффициент 1,03).

При этом к первой группе (обрабатывающие производства) относятся все отрасли с высокими значениями коэффициента отраслевой специализации экспорта (12 – у химической промышленности; 2,05 – у товаров из древесины и целлюлозно-бумажных изделий; 1,5 – у текстильных изделий и обуви), а также несколько отраслей, ориентированных на внутренне потребление: производство минеральных продуктов, машиностроение, продукция химической промышленности (коэффициенты специализации соответственно 1,19, 1,18, 1,07). Что касается деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли, то она характеризуется как базовая отрасль, активно участвующая и в экспорте и в импорте региона (коэффициенты экспортной и импортной специализации соответственно 2,05 и 1,7).

Оценивая перспективы развития внешнеэкономической деятельности Пермского края, необходимо обратить внимание на два показателя: объем инвестиций в отдельные отрасли и сектора специализации; структура и состояние инновационного потенциала края.

Таблица 1

Показатели оценки внешнеэкономического комплекса регионов РФ [по 2]

Коэффициент	Алгоритм расчета	Норма коэффициента	Результат (что характеризует или показывает)	Результат по Пермскому краю
1. Уровень открытости региональной экономики				
Экспортная квота	$K_э = (\mathcal{E}/ВРП) 100 \%$, где $\mathcal{E}$ – объем экспорта региона, руб.; ВРП – валовой региональный продукт, руб.	Не имеет, колеблется в зависимости от роли экспорта	Значимость экспорта	$K_э = (\mathcal{E}/ВРП) 100 \% = (203861,1 / 609229,5) \times 100 \% = 33,5 \%$
Импортная квота	$K_и = (И/ВРП) 100 \%$, где И – объем импорта региона, руб.; ВРП – валовой региональный продукт, руб.	Не имеет, колеблется в зависимости от роли импорта	Значимость импорта	$K_и = (И/ВРП) 100 \% = (22943,1 / 609229,5) \times 100 \% = 3,71 \%$
Внешнеторговая квота	$K_{вт} = (\mathcal{E} + И / 2 \times ВРП) 100 \%$, где $\mathcal{E}$ – объем экспорта региона, руб.; И – объем импорта региона, руб.; ВРП – валовой региональный продукт, руб.	Не имеет, колеблется в зависимости от роли экспорта и импорта	Отношение внешнеторгового оборота к валовому региональному продукту	$K_{вт} = (\mathcal{E} + И / 2 \times ВРП) 100 \% = 203861,1 + 22943,1 / 2 \times 609229,5 = (226804,2 / 1218454) \times 100 \% = 18,6 \%$
Коэффициент покрытия импорта экспортом	$K_{эи} = \mathcal{E}/И$, где $\mathcal{E}$ – объем экспорта региона, руб.; И – объем импорта региона, руб.	> 1	Характеризует уровень внешнеторговой самообеспеченности региона	$K_{эи} = \mathcal{E}/И = 203861,1 / 22943,1 = 8,9$
Коэффициент международной конкурентоспособности	$K_{мк} = (\mathcal{E} - И) / В_0$, где $\mathcal{E}$ – объем экспорта региона, руб.; И – объем импорта региона, руб.; $В_0$ – внешнеторговый оборот региона	> 0	Долю «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте	$K_{мк} = (\mathcal{E} - И) / В_0 = (203861,1 - 22943,1) / 226804,2 = 0,79$
Доля экспорта на душу населения	$K_{э,дн} = \mathcal{E}/Ч$, где $\mathcal{E}$ – объем экспорта региона, руб.; Ч – численность населения	Не имеет, колеблется в зависимости от роли экспорта	Объем экспорта на одного жителя региона	$K_{э,дн} = \mathcal{E}/Ч = 203861,1 / 2708400 = 0,075$
Доля импорта на душу населения	$K_{и,дн} = И/Ч$, где И – объем импорта региона, руб.; Ч – численность населения	Не имеет, колеблется в зависимости от роли импорта	Объем импорта на одного жителя региона	$K_{и,дн} = И/Ч = 22943,1 / 2708400 = 0,008$
Внешнеторговый оборот на душу населения	$K_{в,дн} = (\mathcal{E} + И) / Ч$, где $\mathcal{E}$ – объем экспорта региона, руб.; И – объем импорта региона, руб.; Ч – численность населения региона, чел.	Не имеет, колеблется в зависимости от роли экспорта и импорта	Объем внешнеторгового оборота на одного жителя региона	$K_{в,дн} = (\mathcal{E} + И) / Ч = (203861,1 + 22943,1) / 2708400 = 0,084$
2. Уровень специализации экономики региона				
Коэффициент отраслевой специализации региона	$K_{от} = (ВРП_0 \times ВРП_с) / (ВРП_о \times ВРП_р)$, где ВРП ₀ – валовой региональный продукт отрасли, руб.; ВРП _с – валовой региональный продукт страны, руб.; ВРП _о – валовой региональный продукт отрасли страны в целом, руб.; ВРП _р – валовой региональный продукт региона, руб.	> 1 , свидетельствует о наличии отраслевой специализации	Отраслевую специализацию региона; дает возможность определить специализацию региона в целом и более детализированную	См. табл. 3
Коэффициент отраслевой специализации экспорта	$K_{от,э} = (\mathcal{E}_0 \times \mathcal{E}_с) / (\mathcal{E}_о \times \mathcal{E}_р)$, где $\mathcal{E}_0$ – экспорт отрасли региона, руб.; $\mathcal{E}_о$ – экспорт отрасли страны, руб.; $\mathcal{E}_р$ – экспорт региона, руб.; $\mathcal{E}_с$ – экспорт страны, руб.	$> 1,25$ – базовая, экспортоориентированная отрасль; $0,75-1,25$ – отрасли, ориентированные на внутреннее потребление; $< 0,75$ – отрасли, ориентированные на импортозамещение	Уровень экспортной специализации отраслей региона	См. табл. 2

Окончание табл. 1

Коэффициент	Алгоритм расчета	Норма коэффициента	Результат (что характеризует или показывает)	Результат по Пермскому краю
Коэффициент отраслевой специализации импорта	$K_{опи} = (I_{ор} \times I_c) / (I_{ос} \times I_p)$, где $I_{ор}$ – импорт отрасли региона, руб.; $I_{ос}$ – импорт отрасли страны, руб.; I_p – импорт региона, руб.; I_c – импорт страны, руб.	> 1,25 – базовая отрасль; 0,75–1,25 – отрасли, ориентированные на внутреннее потребление; < 0,75 – отрасли, ориентированные на импортозамещение	Уровень импортной специализации отраслей региона	См. табл. 2
Коэффициент территориальной специализации экспорта	$K_{тсэ} = \mathcal{E}_{тс} / \mathcal{E}$, где $\mathcal{E}_{тс}$ – объем экспорта региона в данную группу стран, руб.; $\mathcal{E}$ – общий объем экспорта региона	0–1, в зависимости от объема экспорта в данную группу стран	Преобладающие направления экспорта региона. Может рассчитываться как для стран СНГ и дальнего зарубежья, так и интеграционных группировок	$K_{тсэ} = \mathcal{E}_{тс} / \mathcal{E} = 17729298,6 / 203861,1 = 0,87$ (дальнее зарубежье) $K_{тсэ} = \mathcal{E}_{тс} / \mathcal{E} = 26562,5 / 203861,1 = 0,13$ (ближнее зарубежье)
Коэффициент территориальной специализации импорта	$K_{тси} = I_{тс} / I$, где $I_{тс}$ – объем импорта региона в данную группу стран, руб.; I – общий объем импорта региона	Значение колеблется от 0 до 1, в зависимости от объема импорта в данную группу стран	Долю каждой группы стран в импорте региона. Может рассчитываться как для стран СНГ и дальнего зарубежья, так и интеграционных группировок	$K_{тси} = I_{тс} / I = 19203,3 / 22943,1 = 0,84$ (дальнее зарубежье) $K_{тси} = I_{тс} / I = 3739,8 / 22943,1 = 0,16$ (ближнее зарубежье)
3. Уровень развития инновационной деятельности				
Доля инновационной продукции в общем объеме товарной продукции	$D_{ин} = V_{ин} / V_n$, где $V_{ин}$ – объем продукции, подвергшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренная; V_n – объем промышленной продукции региона	Не имеет	Долю инновационной продукции в общем объеме товарной продукции региона	$D_{ин} = V_{ин} / V_n = 64715,6 / 66240 = 0,98$
Коэффициент развития исследовательской деятельности	$K_{рид} = \mathcal{Z}_{ин} / V_{инп}$, где $\mathcal{Z}_{ин}$ – внутренние затраты на исследования и разработки; $V_{инп}$ – объем инновационной продукции	Не имеет	Эффективность инновационной деятельности	$K_{рид} = \mathcal{Z}_{ин} / V_{инп} = 6067,7 / 64715,6 = 0,094$
Коэффициент затрат на технологические инновации	$K_{зтин} = \mathcal{Z}_{тин} / V_{инп}$, где $\mathcal{Z}_{тин}$ – затраты на технологические инновации; $V_{инп}$ – общий объем инновационной продукции	Не имеет	Затраты на конечный результат инновационной деятельности к объему инновационной продукции	$K_{зтин} = \mathcal{Z}_{тин} / V_{инп} = 12634,6 / 64715,6 = 0,2$
Коэффициент занятости научными исследованиями и разработками	$K_{зипр} = \mathcal{C}_{ипр} / \mathcal{C}$, где $\mathcal{C}_{ипр}$ – численность персонала занятого научными исследованиями и разработками; $\mathcal{C}$ – общая численность населения региона	Не имеет	Научный потенциал региона	$K_{зипр} = \mathcal{C}_{ипр} / \mathcal{C} = 9740 / 2708400 = 0,004$
4. Уровень развития инвестиционной деятельности				
Коэффициент локализации инвестиций в основной капитал по отраслям экономики	$K_{ли} = (F_{ор} \times F_c) / (F_p \times F_{ос})$, где $F_{ор}$ – инвестиции в отрасль региона; F_c – инвестиции в стране в целом; F_p – инвестиции в регионе в целом; $F_{ос}$ – инвестиции в отрасль страны	1,25 – высокий объем инвестиций в отрасль; 0,75–1,25 – нормальный уровень инвестиций; < 0,75 – слабая локализация инвестиций	Распределение инвестиций по отраслям экономики	См. табл. 4

Таблица 2

Коэффициенты отраслевой специализации экспорта и импорта

Отрасль, продукция	Российская Федерация		Пермский край			
	Экспорт (млн руб.)	Импорт (млн руб.)	Экспорт (млн руб.)	Импорт (млн руб.)	Коэффициент отраслевой специализации (ориентация отрасли)	
					экспорта	импорта
Всего	13062955,2	7533636,3	203861,1	22943,1		
Продовольственные товары и сырье	247205,5	979324,0	419,1	911,6	0,1 (импорто- замещение)	0,3 (импорто- замещение)
Минеральные продукты	9164611,3	239703,2	11335,0	865,9	0,08 (импорто- замещение)	1,19 (внутреннее потребление)
Топливо-энергетические товары	9029537,5	120320,8	11019,5	61,2	0,08 (импорто- замещение)	0,16 (импорто- замещение)
Продукция химической промышленности, каучук	837222,8	1004173,7	156709,3	3295,7	12 (базовая на экспорт)	1,07 (внутреннее потребление)
Кожевенное сырье, пушнина и изделия	8894,8	29223,7	0	5,6	0 (импорто- замещение)	0 (импорто- замещение)
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	327826,5	181390,0	10509,4	941,5	2,05 (базовая на экспорт)	1,7 (базовая отрасль)
Текстиль, текстильные изделия, обувь	14132,1	317299,1	330,1	584,3	1,5 (базовая на экспорт)	0,6 (импорто- замещение)
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	216934,9	21214,4	1312,4	12,4	0,38 (импорто- замещение)	0,2 (импорто- замещение)
Металлы и изделия из них	1521165,3	510363,9	13348,2	1385,2	0,56 (импорто- замещение)	0,9 (внутреннее потребление)
Машиностроительная продукция	601756,4	4010497	8480,3	14464,1	0,9 (внутреннее потребление)	1,18 (внутреннее потребление)
Прочая	123205,7	240447,4	1417,4	476,8	0,73 (импорто- замещение)	0,65 (импорто- замещение)

Таблица 3

Отраслевая структура ВВП/ВРП по видам экономической деятельности за 2008 г., млн руб.

Вид экономической деятельности	Российская Федерация	Пермский край	Коэффициент отрас- левой специализации Пермского края
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1544417,0	15230,7	0,6
Рыболовство, рыбоводство	68640,8	0; 0	0; 0
Добыча полезных ископаемых	3397717,3	73716,8	1,2
Обрабатывающие производства	6520871,5	212621,1	1,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1166892,8	21323,0	1,03
Строительство	2333785,6	40209,1	0,9

Окончание табл. 3

Вид экономической деятельности	Российская Федерация	Пермский край	Коэффициент отраслевой специализации Пермского края
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7447521,7	77372,1	0,59
Гостиницы и рестораны	343203,8	6092,3	1,0
Транспорт и связь	3363396,9	47519,9	0,8
Финансовая деятельность	240242,6	609,2	0,14
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3603639,5	49956,8	0,78
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1578737,3	24369,2	0,87
Образование	960970,5	15840,0	0,74
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1201213,2	19495,3	0,92
Предоставление прочих коммунальных услуг	549126,0	4873,8	0,5
ВВП/ВРП	34320376,5	609 229,5	

Таблица 4

Коэффициенты локализации инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2008 г. (млн руб.)

Вид экономической деятельности	Российская Федерация	Пермский край	Коэффициент в Пермском крае (уровень локализации)
Всего	8764864	110820	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	386431	3557	0,72 (слабая)
Рыболовство, рыбоводство	4321	0,5	0,009 (слабая)
Добыча полезных ископаемых	1234032	11630	0,75 (нормальная)
Обрабатывающие производства	1372143	39671	2,28 (высокая)
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	670814	9018	0,52 (слабая)
Строительство	298086	1399	0,37 (слабая)
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	277072	2300	0,66 (слабая)
Гостиницы и рестораны	32615	52	0,13 (слабая)
Транспорт и связь	2174589	22135	0,08 (слабая)
Финансовая деятельность	85947	1716	1,57 (высокая)
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1463580	10536	0,57 (слабая)
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	144779	1866	1,01 (нормальная)
Образование	173507	1978	0,9 (нормальная)
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	206871	3501	1,3 (высокая)
Предоставление прочих коммунальных услуг	240072	1460	0,5 (слабая)



Первый показатель важен в силу необходимости формирования и прогрессивной структуры экономики региона, соответствующей современным тенденциям развития и задачам рационального природопользования, и положительной структуры внешнеэкономической деятельности. Как показывают результаты исследования, отраслевая локализация инвестиций в Пермском крае обусловлена дальнейшим развитием экспортно-ориентированных отраслей (например, обрабатывающего комплекса). Кроме того, в 2008 г. инвестиции были направлены в здравоохранение, государственное управление, социальную сферу и безопасность региона.

Что же касается инвестиций в инновационные проекты, то и в Пермском крае, и в России в целом ими занимаются сегодня не более 10 % промышленных предприятий, тогда как сопоставимые показатели для развитых стран составляют 25–30 % [5, с. 80]. Основное препятствие на пути инвестиций в высокие переделы и инновации – нехватка собственных и кредитных ресурсов, недостаточная поддержка со стороны федеральных и региональных бюджетов. В этих условиях необходимо формирование системы межотраслевого «перелива» капитала от экспортноориентированных добывающих отраслей и топливно-энергетического комплекса (которые до сих пор остаются наиболее благополучным сегментом современной российской экономики) к отраслям наукоемкой сферы [5, с. 79–80]. Среди последних важной с точки зрения перспектив экономического развития Пермского края и обладающей массовым платежеспособным спросом, удовлетворяемым наукоемким производством, является фармацевтическая промышленность (в развитых странах наукоемкость этой отрасли очень высока, в крупных компаниях-лидерах глобального рынка отношение затрат на научные исследования к стоимости продаж устойчиво держится на уровне 15–20 % [5, с. 81]).

В условиях глобализации, а также усиления конкуренции между субъектами федерации устойчивое экономическое развитие Пермского края, в том числе и развитие его внешнеэкономических связей, зависит от становления и совершенствования региональной науки, инноваций и технологий. Развитие инновационной деятельности в Пермском крае, по мнению экспертов, отстает от многих регионов-конкурентов,

таких как Самарская, Нижегородская, Свердловская области, а также республики Татарстан и Башкортостан. При этом в инновационной сфере региона не наблюдается значительных позитивных изменений уже в течение нескольких лет [7].

В целом результаты анализа внешнеэкономического комплекса Пермского края показывают, что регион обладает средним внешнеэкономическим потенциалом. Его рост может и должен быть обеспечен посредством механизма межотраслевого «перелива» капитала, которое может идти по двум основным направлениям [5, с. 76]. Первое направление – перемещение ресурсов в рамках смежных отраслей и отраслевых комплексов, например между отраслями нефтедобычи и нефтепереработкой, между выпуском различных видов готовой продукции в рамках нефтепереработки, между отраслями химии и т. д. Второе направление – перемещение ресурсов из ресурсоемких отраслей в сектора и отрасли, не связанные с ними по технологической цепочке, однако обеспечивающие производственную деятельность вообще, а также способствующие улучшению предпринимательского климата в целом (в создание объектов производственной и транспортной инфраструктуры, образовательный комплекс, научную сферу, экологию и т. д.). Первое направление чаще всего реализуется в процессе деятельности холдингов, интегрированных бизнес-групп, второе – в рамках кластеров.

Что касается «перелива» капитала внутри крупных корпораций, то эффективные механизмы перераспределения этих средств в обрабатывающие отрасли в Пермском крае крайне ограничены. По существу в последние годы основным способом «перелива» капитала из экспортных секторов российской экономики в другие отрасли стали приобретения крупными компаниями предприятий обрабатывающих отраслей и формирование крупных вертикальных и горизонтальных холдингов [5, с. 87]. Однако при потенциальной важности такой тенденции для структурной перестройки экономики этот процесс вряд ли сможет решить задачу изменения ресурсной ориентации экономики, т. е. сформировать прогрессивные структурные сдвиги в структуре внешнеэкономической деятельности страны и региона [5, с. 75].

Работа выполнена в рамках Темплана-2010 ГОУ ВПО ПГУ по заказу Федерального агентства по образованию (тема № 1.8.10).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Блудова, С.Н.** О классификации регионов РФ на основе оценки внешнеэкономического потенциала [Электронный ресурс] / С.Н. Блудова. – Режим доступа: <http://science.ncstu.ru/articles/econom/8/41.pdf> /file_download
2. Внешнеэкономическая деятельность Пермского края в январе–декабре 2008 года [Текст]. – Пермь: Тер. орган Фед. службы гос. стат. по Пермскому краю, 2009.
3. Доклад о развитии человеческого капитала в Пермском крае в 2009 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog59.ru/>
4. Курсы валют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kurs-dollar.ru/dollar-12-08.html>
5. **Мингалева, Ж.А.** Инвестирование прогрессивных структурных сдвигов в промышленности [Текст] / Ж.А. Мингалева // Экономика региона. – 2006. – № 3(7). – С. 66–82.
6. Отраслевая структура ВРП по видам экономической деятельности за 2008 год в процентах [Электронный ресурс] : матер. Фед. службы гос. стат. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
7. Регионы России: социально-экономические показатели за 2009 год [Текст] : стат. сб. – М., 2010.

УДК 338.439.025

Ю.Ю. Тиунова

МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Обеспечение продовольственной безопасности, надежное снабжение населения продуктами питания – одно из главных направлений обеспечения национальной безопасности, что закреплено в государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации [5].

Современное состояние продовольственного обеспечения населения России характеризуется рядом острых проблем из-за кризисного состояния аграрной структуры страны. За последние десять лет XX в. производство мяса в России сократилось в 5 раз, среднелюдное потребление мясных продуктов уменьшилось с 75 кг в 1990 г. до 47 кг в 2001 г. и сегодня составляет менее 77 % от рациональной нормы; быстрыми темпами растет импорт мяса и мясопродуктов – более 60 % от объема внутреннего потребления. Основные факторы такого положения: неэффективное сельскохозяйственное производство; диспаритет цен; высокий уровень износа основных фондов предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности; значительное сокращение государственной поддержки агропромышленного комплекса, особенно сельского хозяйства; недоступность кредитных ресурсов; низкий

уровень развития товаропроводящей инфраструктуры рынка; низкая покупательная способность населения.

Объективная необходимость преодоления негативных тенденций в продовольственном обеспечении населения обуславливает поиск наиболее совершенных организационно-экономических механизмов управления обеспечением продовольственной безопасности, позволяющих оперативно реагировать на изменения внутренних и внешних социально-экономических условий [4]. С утверждением доктрины продовольственной безопасности РФ актуально внедрение в практику деятельности региональных органов власти такой функции управления как мониторинг [1].

Постоянно действующий мониторинг позволяет отслеживать процесс производства и распределения продуктов питания, а также контролировать и прогнозировать эффективность функционирования региональной продовольственной системы в долгосрочной перспективе [2]. При этом система мониторинга должна иметь многоуровневую структуру, обеспечивать комплексный охват всех аспектов развития системы продовольственного обеспечения, базиро-



ваться на международном и отечественном опыте организации мониторинговых исследований [3]. Комплексный характер мониторинга позволит обнаруживать зоны отставания и препятствия к обеспечению продовольственной безопасности; разрабатывать адекватную систему мероприятий, устраняющих или смягчающих воздействие факторов, негативно влияющих на устойчивость продовольственной безопасности региона.

Мониторинг факторов продовольственной безопасности – система мер по систематическому наблюдению и непрерывному анализу устойчивости системы продовольственного обеспечения к возникающим угрозам. Основной целью проведения мониторинга продовольственной безопасности является обеспечение органов власти и управления полной, всесторонней и объективной информацией о текущем состоянии и тенденциях развития региональной продовольственной системы для принятия эффективного управленческого решения. Мониторинг продовольственной безопасности должен решать следующие задачи:

- производить наблюдения за изменением состояния продовольственной безопасности региона, формировать информационную базу, необходимую для выявления основных тенденций в развитии системы продовольственного обеспечения;
- давать объективную оценку происходящим изменениям, исходя из региональных интересов и с учетом общефедеральных проблем;
- выявлять факторы, негативно влияющие на устойчивость продовольственной безопасности региона;
- прогнозировать изменения состояния продовольственной системы на ближайшую и отдаленную перспективу;
- определять устойчивые тенденции в развитии системы продовольственного обеспечения;
- осуществлять регулярную корректировку региональной продовольственной стратегии.

Для получения объективных выводов мониторинг продовольственной безопасности региона должен осуществляться с соблюдением ряда основополагающих принципов [6]:

- целевой направленности информационных процессов,
- непрерывности наблюдений,

- независимости и беспристрастности регистраторов и аналитиков,
- достоверности и оперативности исходной информации,
- максимальной репрезентативности информации и методов ее обработки,
- периодичности снятия информации о происходящих изменениях;
- гибкости системы мониторинга и ее интегрированности с общей системой управления регионом,
- сопоставимости применяемых показателей мониторинга во времени, и других.

Сложившаяся ситуация в сфере информационного обеспечения принятия управленческих решений требует совершенствования существующей системы мониторинга. При модернизации информационного обеспечения органов исполнительной власти предлагается использовать системный подход и, прежде всего, разработать концепцию мониторинга. Так, нами разработана концептуальная модель мониторинга, синтезирующая цель, задачи, методы и принципы организации мониторинга, систему информационного обеспечения принятия управленческих решений и банка данных (см. схему). Разработанная концептуальная модель мониторинга обеспечивает системность мониторинга и предполагает с одной стороны мониторинг существующего положения дел в обеспечении продовольственной безопасности региона, с другой – создание на основе мониторинга скорректированной системы управления устойчивостью продовольственной системы.

На первом этапе мониторинга определяются: цели и задачи мониторинга, предмет и объекты наблюдения, субъект проведения мониторинга, структура показателей (индикаторов), по которым будет проводиться мониторинг, методы обработки данных мониторинга,

программа организации и проведения мониторинга. Проведение мониторинга можно возложить на одно из подразделений правительства региона или привлечь через механизм аутсорсинга внешнюю организацию (консалтинговую фирму).

На следующем этапе формируется информационная база мониторинга: производится сбор внешней и внутренней информации о состоянии продовольственной системы региона. Источни-



Организационная схема проведения мониторинга продовольственной безопасности региона

ками информации служат федеральные и региональные нормативно-правовые документы по вопросам продовольственного обеспечения населения; данные Федеральной таможенной службы, Федеральной службы государственной статистики РФ и ее территориального органа; материалы региональных министерств сельского хозяйства, промышленности и торговли; данные социологических исследований.

Третий этап предполагает систематизацию собранной информации и ее обработку по основным направлениям мониторинга при помощи различных методов, прежде всего, сравнения и анализа. Анализу подвергаются все элементы продовольственной системы: организационная подсистема, ресурсная подсистема, производственно-технологическая подсистема, подсистема экономической доступности продовольствия, подсистема потребления, товаропро-

водящая инфраструктура, подсистема управления, подсистемы финансового, информационного, материально-технического и технологического обеспечения, подсистема формирования продовольственного резерва. При проведении анализа могут быть использованы разные комбинации методов многомерного экономико-статистического анализа (кластерного, факторного, регрессионного, дисперсионного анализа, трендовых моделей региональных систем и т. д.), которые позволяют получить достоверные результаты исследования.

На следующем этапе на основе предшествующего анализа осуществляется комплексная оценка устойчивости системы продовольственного обеспечения региона через систему индикаторов. Сравнительный анализ индикаторов позволяет поставить окончательный диагноз системе продовольственного обеспечения региона –



обозначить уровень продовольственной безопасности региона. Посредством интегральной оценки выявляют существующие проблемы и потенциальные угрозы в продовольственном обеспечении региона.

После выявления проблем и угроз продовольственного обеспечения региона разрабатывается и анализируется несколько сценариев дальнейшего развития продовольственной системы при сложившейся конъюнктуре рынка, а также возможных ее изменениях в ближайшей и отдаленной перспективе; затем производится выбор целевого сценария, служащий основой разработки стратегии развития продовольственной системы региона. Результаты работ на данном этапе оформляют в виде итогового отчета. Сводный отчет должен содержать рекомендации по повышению эффективности продовольственной системы региона.

Заключительным этапом является осуществление выбора оптимального управленческого решения по усилению продовольственной безопасности региона при условии соблюдения баланса интересов региона с общенациональными интересами.

Внедрение в практику регулирования социально-экономического развития региона предложенной системы мониторинга продовольственной безопасности позволит проводить анализ состояния и тенденций развития системы продовольственного обеспечения на качественно новом уровне и ставить комплексный развернутый диагноз, повышать качество и оперативность принятия управленческих решений, решать задачи по обеспечению динамичного и устойчивого развития региональной продовольственной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст] : утв. Указом Президента РФ № 120 от 30.01.10 г.

2. **Кондратенко, С.А.** Модель устойчивости регионального продовольственного рынка [Текст] / С.А. Кондратенко // Вестник Национальной академии наук Беларуси. Серия: Аграрные науки. – 2009. – № 4. – С. 26–34.

3. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации [Текст] / С.И. Неделько, А.В. Осташков, С.В. Матюкин, В.Н. Ретинская, И.А. Мурзина, И.Г. Кревский, А.В. Луканин, О.С. Кошевой; под общ. ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. – М., 2008. – 321 с.

4. **Рычихина, Э.Н.** Роль мониторинга в формировании перспективного плана социально-экономического развития муниципального образования [Электронный ресурс] / Э.Н. Рычихина // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. – Киров: Междунар. центр науч.-исслед. проектов, 2008. – № 1 (13). – Режим доступа: <http://region.mcnp.ru>

5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Текст] : утв. Указом Президента РФ № 537 от 12.05.09 г.

6. **Шишкин, А.И.** Сущность, задачи и принципы мониторинга социально-экономических процессов в регионе [Текст] // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2004. – № 1 (19). – С. 16–30.

УДК 332.142 (338.24)

О.А. Серая

СТРУКТУРНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

Планируемые и уже осуществляемые инвестиционные проекты в Приморском крае, особенно те, которые реализуются в рамках федеральных целевых программ, предполагают использование и развитие основных транспортно-географических и ресурсных преимуществ региона. Важным для экономики региона является то, что основной объем инвестиций осуществляется федеральным центром по целевым программам, что значительно снижает нагрузку на региональный бюджет и позволяет осуществлять крупные инвестиционные проекты, к тому же в относительно короткие сроки. Тем не менее, осуществляемая в регионе структурная модель имеет определенные недостатки, которые могут негативно сказаться на будущем развитии края. К ним можно отнести следующее.

1. Эффективность региональных программ развития прямо связана с программой долгосрочного развития всей страны, Российской Федерации, качеством ее содержания и ресурсно-законодательного обеспечения. Несмотря на то, что в последние два года работа в стране в этом направлении ведется более углубленно, уровень разработки Стратегии развития РФ и сопутствующих программ пока недостаточен для формирования эффективных стратегий развития регионов. Это касается, прежде всего, четкости планов правительства, а также информационного обеспечения руководства территорий относительно конкретных федеральных планов и проектов развития страны, отраслей, рынков, изменений законодательства.

Крайне негативно сказываются на развитии территорий и изменения в законодательстве в части распределения доходов между бюджетами всех уровней: постоянное перераспределение доходов от налогообложения в пользу федерального бюджета приводит к резкому сокращению доходов территорий и, как следствие, их возможностей, в том числе в плане форми-

рования инвестиционных льгот. Все это свидетельствует о том, что в руководстве страны нет достаточно ясного представления о будущем организации экономики и, главное, о механизме реализации структурной трансформации. В целом политика государства в этом регионе традиционно носит субъективно-политизированный характер и заслуженно подвергается критике [2, 3, 6].

Таким образом, первую из существующих проблем можно обозначить как неясность идентификации (самоопределения) национальной социально-экономической системы и, как прямое следствие этого, идентификации региональных экономик и последующей разработки регионами эффективных стратегий социально-экономического развития, увязанных с общенациональной стратегией. Примером может стать недавно принятая «Стратегия социально-экономического развития Приморского края до 2025 года» [1], которая хотя и представляет несколько сценарных вариантов развития, тем не менее строится, прежде всего, как производная от модели общенационального развития. Ориентация региона на общенациональный вектор развития естественна и неизбежна, но подход к региону только как к «инструменту» или площадке реализации общенациональных целей и фактическая «второстепенность» его собственных целей представляются глубоко ошибочными.

2. Формирующаяся в настоящий момент структурная модель экономики края делает ставку, прежде всего, на ресурсно-транзитную функцию региона. Программы, реализуемые федеральным и региональным руководством, особенно акцентируют и усиливают транзитную функцию территории – через строительство трубопроводных систем, строительство и ремонт дорог, модернизацию портов. Как отмечалось, использование географических преимуществ края – безусловно положительный момент выбранной



стратегии, но оно не может быть базовым структурным направлением.

Проблемы, связанные с усилением транзитной функции, грозят, прежде всего, возможными рисками возникновения альтернативных направлений экспортно-импортных потоков и, соответственно, полной или частичной потерей рынка азиатского транзита в крае. Это касается, в первую очередь, автомобильных и железнодорожных перевозок, которые могут быть замещены аналогичными транспортными потоками через Китай и обе Кореи. Устойчивость данных рынков будет зависеть от многих факторов и, безусловно, от развития всего комплекса соответствующей транспортной инфраструктуры в российском регионе. Кроме того, имеет важное значение роль политического фактора и перспективы экономических и политических процессов в соседних с регионом странах, прежде всего, на Корейском полуострове.

Но главная проблема создания структурной модели на базе развития транзитной функции заключается в том, что такая модель не может способствовать созданию эффективной саморазвивающейся модели роста региональной экономики и, соответственно, устойчивой саморазвивающейся экономики инновационного типа. Дело в том, что *базовые производства «транзитной» модели (грузоперевозки) генерируют недостаточный импульс для последующей «достройки» модели роста дополняющими и сопутствующими производствами, которые могли бы стать основой для последующей модели.* В итоге не формируется региональная структура, которая была бы нацелена на устойчивое саморазвитие, качественную эволюцию.

При этом нельзя, конечно, отрицать тот факт, что транзитная функция и соответствующие производства все-таки дают определенный импульс для развития сопутствующих производств, таких как ремонт объектов транспортной инфраструктуры и оборудования, дорожное строительство, производство стройматериалов. Или, как в случае с нефтеперевозками, строительство нефтеперерабатывающего завода и создание нефтехимических производств. Но этот проект, в общем, не инициируется сам по себе первоначальной инвестицией в нефтепровод, т. е. не является обязательным следствием исходного проекта.

Поэтому, не отказываясь от развития транзитной функции региона, необходимо делать ставку также на другие отрасли и производства – те, которые могут привести к формированию саморазвивающейся модели экономики и при этом обязательно обеспечат уникальное конкурентное положение экономики края.

Предлагаемая модель регионального хозяйства базируется на ранее проведенных исследованиях [4, 5] и должна обеспечить следующее:

во-первых, диверсифицированную хозяйственную базу, т. е. не зависеть критически от состояния одного или нескольких рынков;

во-вторых, достаточно комплексную структуру экспортных производств, т. е. максимально целостную технологическую цепочку. При этом не имеется в виду создание полностью закрытой, автаркичной производственной системы, исключаящей импорт. В первую очередь, в составе такого производства необходимо иметь производства, которые позволяют региону гибко реагировать на изменение спроса и, кроме того, расширять и развивать товарное предложение;

в-третьих, поддержку всех видов хозяйственной деятельности, которые используют местные ресурсы (материальные, трудовые, природные) и позволяют проводить политику импортозамещения;

Основное внимание в данной модели должно уделяться развитию экспортных производств и тех внутренних производств, которые являются поставщиками экспортных. Таким образом, модель регионального хозяйства должна иметь в своей структуре технологии, которые бы давали возможность создать достаточно полный воспроизводственный процесс, т. е. производство конечного экспортного продукта обеспечивалось бы полностью или частично собственным производством сырья, материалов, комплектующих. Очень важно в данной модели производство технологического оборудования для основного (экспортного) и сопутствующих производств на всех этапах технологического цикла, но эта задача требует качественного развития соответствующих отраслей, а также научно-образовательного сектора. Здесь очень важен вопрос о количественной оценке объемов такого производства, т. е. о соотношении импорта и собственного производства оборудования, комплектующих, сырья и собственно производства. Представляется, что

в каждом конкретном случае конкретные пропорции и объемы производства внешних закупок будут различны, но общий принцип может быть такой: прекращение импортных поставок не должно подействовать разрушающе на существование производства. И если для сырьевых ресурсов, объективно редких по своей природе, такая ситуация в принципе возможна, то ее можно избежать (по крайней мере, в достаточно долгосрочном периоде) для материалов, компонентов и оборудования. В противном случае может сложиться ситуация, аналогичная несостоявшемуся калининградскому кластеру по производству бытовой техники, единственное преимущество которого состояло в географическом положении территории и временном льготном таможенно-тарифном режиме.

Как отмечалось, создание подобной структуры хозяйства не означает технологической замкнутости, т. е. полного самообеспечения региональной экономики всем необходимым оборудованием и материалами. Это, впрочем, в современной экономике в большинстве случаев невозможно (некоторым исключением можно считать, например, итальянские кластеры по производству керамической плитки). Согласно предлагаемому здесь подходу состав и количество региональных производств, входящих в экспортную группу, должны определяться, в первую очередь, *возможностями управления диверсификацией конечного производства*, варьирования его предложения на внешнем (внерегиональном) рынке. Но эта проблема требует дальнейшего и более пристального изучения.

Исходным моментом при определении состава отраслей и производств, входящих в структурную матрицу и дополняющих базовые экспортные отрасли, является уже имеющаяся или только потенциальная возможность региона создавать и развивать эти производства с целью дальнейшего отказа от соответствующего импорта. Это предполагает следующее:

- обеспечение необходимой ресурсной базы;
- возможность овладения соответствующей технологией;
- возможность дальнейшей диверсификации создаваемых производств.

Обеспечение необходимой ресурсной базы

– означает наличие собственного сырья и материалов либо организацию стабильных поставок в

нужном количестве и нужного качества. Сюда можно отнести обеспечение энергией в промышленных масштабах, необходимых для планируемого выпуска. В современной глобализованной экономике теоретически можно получить доступ практически ко всем видам ресурсов, и прежде всего к сырьевым. Правда, необходимо учитывать все усиливающуюся международную конкуренцию и влияние политического фактора на возможность доступа к внешним рынкам ресурсов. Для региональной структурной модели эта задача относительно упрощается за счет того, что существует возможность ориентироваться также на внешние рынки – национальные (не международные), что снимает ряд проблем. Но фактор конкуренции здесь остается.

Кроме того, при оценке ресурса и проектов его использования необходимо учитывать не только стоимостной фактор, но и редкость ресурса, или «редкость сочетания ресурсных факторов». Например, Приморский край действительно обладает определенными преимуществами для создания в нем игровой зоны, к тому же имеющей некоторую «экспортную привлекательность». Тем не менее, подобное решение представляется ошибочным, и прежде всего потому, что имеющиеся факторы и условия (климат, месторасположение, обеспеченность транспортной инфраструктурой и др.) могут быть оптимально использованы в другой структурной модели, с гораздо большим мультиплицирующим эффектом и возможностями саморазвития региональной и местной экономики, например для развития туризма, создания рекреационных зон.

Возможность овладения соответствующей технологией – это, вероятно, самое важное и одновременно самое сложное условие. Возможность разработки (воспроизведения) необходимых производств требует наличия квалифицированных трудовых ресурсов, технической базы для осуществления процессов, осуществления долгосрочных капитальных вложений. Чем ниже существующий технологический уровень экономики, чем больше отставание от уровня системы разработчика аналогичной технологии, тем больше финансовых и временных затрат потребуются для ее освоения. Также существует необходимость учета жизненного цикла последней: здесь необходимо оценить целесообразность



приобретения или освоения соответствующей технологии с позиции «затраты – время возможного использования». В тех случаях, когда осваиваемая технология заканчивает свой жизненный цикл и не может быть модернизирована либо оборудование не может быть использовано для другого производства, целесообразность ее приобретения будет оцениваться соотношением затрат на приобретение и освоение этой технологии и выгод, получаемых от производства соответствующей продукции. Здесь предлагается также оценивать альтернативные выгоды и издержки от освоения других технологий, имеющих более длительные сроки потенциального использования, либо новых технологий, обеспечивающих максимальное приближение к лидеру.

Возможность дальнейшей диверсификации создаваемых производств – означает возможность развития используемых технологий, создания новых продуктов, выход на новые рынки. Такой возможностью обладают, вероятно, практически все производства (кроме заканчивающих свой жизненный цикл), но наибольший потенциал имеется у обрабатывающих производств, прежде всего, машиностроения. Положение о возможности диверсификации создаваемых производств является базовым для формирования инновационной структурной модели и, вообще, любой модели, нацеленной на саморазвитие экономики.

Применительно к экономике Приморского края предлагаемый алгоритм построения структурной модели будет выглядеть следующим образом:

- 1) определить место экономики региона в экономике страны и мира;
- 2) определить общие требования к будущей модели экономики;
- 3) определить конкурентные преимущества региона;
- 4) определить структурные и инвестиционные приоритеты экономики региона.

Место экономики региона в экономике страны и мира. Здесь, как отмечалось, существует множество вариантов, но определяющую роль играет политика федерального правительства. В существующей ситуации приходится действовать в условиях достаточно жестких бюджетных ограничений и, во многих ситуациях, фактического диктата федерального центра

в области использования природных ресурсов регионов. Таким образом, магистральная линия развития регионов сегодня будет определяться моделью, задаваемой политическим центром. И выстраиваемая Приморским краем структурная модель экономики может базироваться лишь на «достройке» направлений, определяемых федеральным центром, хотя в принципе она и ошибочна. Возможными базовыми направлениями, как уже было сказано, являются развитие транспортно-транзитной функции, добыча полезных ископаемых (вольфрам, бор и др.), судоремонт и судостроение, производства военно-промышленного комплекса. Важнейшими для экономики региона будут рынки российского Дальнего Востока и стран АТР.

Другой вопрос здесь связан с закономерностями распространения в пространстве технологий по модели «центр – периферия». Согласно этой модели наиболее эффективным вариантом структурной модернизации догоняющего типа развития может быть перемещение вытесняемых устаревающих технологий из лидирующих экономик в менее развитые. При этом перемещение должно происходить прежде всего в ведущие экономические центры страны, и лишь затем – в менее развитые регионы. Сегодня мир вступил в завершающую фазу пятого кондратьевского цикла («большая волна») и лидирующие мировые экономики ведут активный поиск и разработку инноваций, которые могут стать в ближайшем будущем локомотивами в новом, шестом цикле. Что касается России, то ее положение здесь неоднозначно: в стране сегодня нет ярко выраженной какой-либо «волны», но присутствуют в качестве доминирующих технологии и производства третьего, четвертого и пятого большого циклов. При этом страна не может себе позволить догоняющую модель, пусть даже и с ускоренным прохождением и освоением вытесненных производств, тем более, с «классическим» перемещением их по огромной территории страны.

Поэтому для нашей страны остается единственный путь – создание и развитие собственных центров инновационной и хозяйственной активности с одновременным формированием производств шестой волны. При этом допускается использование перемещенных производств, но только в качестве базы для их последующей

трансформации либо для обеспечения внутреннего (неэкспортного) потребления. Для экономики Приморского края с его богатой и разнообразной ресурсной базой и диверсифицированным производством подобная модель представляется неизбежной.

Очевидно, что в ближайшее время невозможно будет выстроить региональную экономику на базе новейших технологий и производств (особенно на данном историческом этапе развития мирового хозяйства). Но для осуществления технологического прорыва в будущем необходимо развивать и укреплять уже имеющуюся в крае научно-исследовательскую и научно-производственную базу, и прежде всего – в области биотехнологий (по существующей оценке – одного из возможных лидеров шестой кондратьевской волны).

Другими важными отраслями, отраслями-лидерами, могут стать машиностроение и судостроение. Сегодня эти (и практически все остальные) отрасли могут провести обновление за счет соответствующих производств, вытесненных из более технологически развитых экономик, прежде всего Японии и Южной Кореи. Важно отметить, что содействие со стороны администрации края должно оказываться, прежде всего, технологиям последней волны, а не предыдущих (как, например, в швейном или текстильном производствах), поскольку потенциал первых намного выше.

Требования к будущей модели экономики. Здесь возможны различные сценарные варианты, достаточно подробно изложенные в [1]. Однозначно следующее: воспроизводство уже сложившейся в крае модели хозяйства не будет способствовать качественному развитию экономики и, наоборот, приведет к углублению технологического и экономического отставания. Поэтому переход к построению инновационной модели неизбежен, хотя ресурсно-транзитная функция также остается в качестве одной из ее доминант. Существующий задел в экономике Приморского края – наличие машиностроительных производств, научной и образовательной базы, достаточно диверсифицированного производства, квалифицированных специалистов – позволяет надеяться на возможность реализации данной модели. Очень важное значение имеет потенциально разнообразный и высокоизменчи-

вый спрос на промышленную продукцию со стороны потребительского и производственного рынков края и, что еще более важно, близость в высокودинамичным рынкам стран АТР, прежде всего Китая. Эти страны, с одной стороны, являются серьезнейшими конкурентами для приморских производителей, но с другой – могут способствовать быстрому формированию регионального производства за счет организации кооперационных связей и поставок.

К тому же постоянно растущее предложение товаров и услуг со стороны Китая, Южной Кореи, Японии и других стран также способствует усилению конкуренции, развивает и повышает качество потребительского и производственного спроса и, в итоге, способствует созданию инновационной модели.

Конкурентные преимущества региона. В качестве конкурентных преимуществ можно выделить уже отмеченные в [1] географическое положение, природные ресурсы (лесные, минеральные, рудные, морские), рекреационные ресурсы, научно-образовательный потенциал, существующий задел в области промышленности, а также потенциально диверсифицированный спрос на потребительскую и промышленную продукцию. Конкурентным преимуществом является и то, что такие отрасли, как судоремонт и подпадающие под государственные и региональные программы судостроение и в целом океаническое машиностроение, генерируют достаточно большой импульс для развития таких отраслей, как металлообработка, производство металлоконструкций, приборостроение.

Сильный импульс к созданию и развитию сопутствующих и дополняющих производств дают отрасли военно-промышленного комплекса: радиоэлектроника, станкостроение, приборостроение, оптоэлектроника и др. Что касается этих отраслей и производств, их организация и размещение являются прерогативой, прежде всего, федеральных компаний оборонного комплекса. Но регион может усилить данную составляющую и, соответственно, получить выгоды от развития высокотехнологичных производств, если в крае будет целенаправленно проводиться работа по повышению технического уровня производства, а также осуществляться подготовка соответствующего уровня рабочих и специалистов. Другими словами, в результате

целенаправленной политики региона по совершенствованию ресурсной базы и имеющихся отраслей обрабатывающей промышленности его привлекательность для размещения данных производств будет возрастать. Сегодня, к сожалению, позиции Приморского края в общероссийском рейтинге по размещению высокотехнологичных производств невысоки. Стимулом к улучшению ситуации может стать то, что основные потребители (существующие и потенциальные) такой продукции находятся в самом регионе (прежде всего, в области продукции океанического машиностроения, оборудования для гражданских и военных судов и кораблей), что способствует приближению производства к потребителю.

Определенные конкурентные преимущества имеются в таких отраслях, как сельское хозяйство (возможности для производства экологически чистой продукции, что также отмечено в [1]), деревообработка (наличие запасов леса, имеющихся производств), фармацевтическая промышленность (уникальная природная ресурсная база и научно-производственный потенциал региона в данной области), рекреационный комплекс (природно-климатические условия). При условии реализации целевых региональных программ по развитию этих направлений возможен выход продукции на внешние рынки.

Структурные и инвестиционные приоритеты экономики региона. Согласно рассмотренному подходу предлагается следующий состав отраслей и производств, которые могут составить структуру региональной экономики.

А. Базовые отрасли и производства экспортного сектора:

- океаническое машиностроение (судостроение, судоремонт);
- машиностроение и приборостроение для ВПК;
- добыча и переработка морских марикультур;
- лесопереработка и деревообработка;
- горнорудная промышленность (угледобыча, добыча рудных и нерудных полезных ископаемых);
- цветная металлургия;
- транспортные услуги (железнодорожные, автомобильные и морские перевозки);
- рекреационно-туристические услуги;

- биотехнологии;
- образовательные услуги.

Б. Сопутствующие и дополняющие отрасли экспортного сектора, создающие потенциал для будущего развития структурной модели:

- станкостроение (металлообработка, деревообработка);
- приборостроение;
- производство электроэнергии;
- производство полимеров;
- производство оборудования, материалов и комплектующих для отраслей группы А.

В. Отрасли и производства неэкспортного сектора:

- агропромышленный комплекс и производство продуктов питания;
- строительство и производство строительных материалов;
- производство тепло- и электроэнергии;
- все остальные услуги и товары (услуги населению, связь, торговля, рентабельное производство любых потребительских товаров).

Для реализации данных структурных приоритетов и соответствующих изменений, необходимо следующее:

- четко сформировать систему структурных и инвестиционных приоритетов края на основе нескольких сценариев стратегического развития;
- выбрать основной вариант, сформулировать его конкретные цели и придать этому варианту форму регионального закона;
- сформулировать по каждому направлению механизм реализации поставленных целей, роль региональных и федеральных органов управления, частного бизнеса;
- разработать систему взаимодействия региональных властей и частного бизнеса по всем возможным направлениям развития проектов. Четко определить меру ответственности отделов администрации края по каждой процедуре;
- сформировать систему конкретных и подробных мер поддержки инвестиций, привлечения инвесторов в экономику региона в соответствии с существующим законодательством;
- создать инвестиционные площадки в потенциально перспективных местах по опыту российских и зарубежных регионов. Эти площадки будут находиться рядом с городами, центрами деловой активности – т. е. в «центральных местах», а также в местах, которые можно опреде-

лить по опросам предпринимателей и потенциальных инвесторов. Затраты на инфраструктурное обустройство таких площадок могут покрываться за счет региональных бюджетов, специальных облигационных займов, частично компенсироваться приходящим в эти зоны бизнесом;
– создать центры консультационной поддержки российских и иностранных инвесторов, аналогичные центрам поддержки иностранных ин-

весторов. Основная функция таких центров – информационное обеспечение инвестиционных проектов, важных для экономики края. Подобные центры могут оказывать консультационную помощь в различных вопросах региональным компаниям при их выходе на зарубежные рынки.

Выполнение этих задач позволит создать эффективную саморазвивающуюся экономику региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия развития социально-экономического развития Приморского края до 2025 года [Текст] // Деньги и кредит – 2008. – № 8.
2. **Лексин, В.** Российский Дальний восток и его «региональные столицы»: поиск стратегий развития [Текст] / В. Лексин, В. Скворцов, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2007. – № 9–10.
3. **Минакир, П.А.** Системные трансформации в экономике [Текст] / П.А. Минакир. – Владивосток: Дальнаука, 2001.
4. **Серая, О.А.** Особенности формирования производственной структуры региона в современных условиях [Текст] / О.А. Серая // Экономические преоб-
- разования в России: проблемы и перспективы / СПбГИЭУ. – СПб., 2002.
5. **Серая, О.А.** Проблемы формирования инновационной модели региональной экономики [Текст] / О.А. Серая // Теоретические основы управления инновационным развитием экономики отраслей и предприятий / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та., 2007. – С. 111–129.
6. **Швецов, А.** Соотношение централизации и децентрализации в государственной региональной политике: о сложившейся ситуации, необходимости и путях ее изменения [Текст] / А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2006. – № 5–6. – С. 14–36.

УДК 332.122

Е.В. Чучулина

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В эпоху информационного общества активизация инновационной деятельности всех субъектов национальной экономики ставится сегодня в качестве главной задачи в рамках национальных стратегий развития тех регионов и стран мира, которые всерьез обеспокоены перспективами своего экономического роста, созданием надежного задела для будущего поступательного развития [3, с. 21]. В современных экономических условиях все усилия государства должны быть направлены на поиск альтернативных источников успешной инновационной деятельности и экономического роста, среди которых особое место занимает человеческий потенциал.

Актуальность вопросов изучения человеческого потенциала связана со следующими ключевыми моментами.

1. На современном этапе развития общества человеческий потенциал является фактором экономического роста, и структурная модернизация экономики в направлении рационального природопользования и инновационного развития возможна лишь при его максимальном использовании человеческого потенциала.

2. Человеческий потенциал является запасом знаний, навыков, способностей и возможностей человека, которые могут и должны быть реализованы с наибольшей эффективностью.

3. Инвестиции в человеческий потенциал создают основу для его роста, что, в свою очередь, при условии его максимального включения в экономическую деятельность дает мощный толчок в развитии социально-экономической и других сфер общества.

Изучение человеческого потенциала предполагает четкое определение этого понятия в целом, выявление его особенностей в отношении региона как субъекта хозяйствования, а также определение возможностей его использования для социально-экономического развития региона.

Как показал анализ современной научной литературы, до сих пор нет единого подхода к определению понятия «человеческий потенциал». Большинство исследователей приравнивают понятия «человеческий потенциал» и «человеческий капитал», используя их как синонимы. Однако это разные понятия. Так, под человеческим потенциалом понимается «совокупность возможностей отдельных лиц, общества, государства в области использования людских ресурсов, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения определенных задач и достижения поставленных целей» [2, с. 3], а под человеческим капиталом – «имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, опыта, которые используются в производстве с целью получения высокого уровня заработков» [1]. Таким образом, можно утверждать, что чело-

веческий капитал является существенной формой проявления (практической реализации) человеческого потенциала в современной экономике, связанной с получением доходов благодаря инвестированию в развитие профессиональных качеств его носителя, а человеческий потенциал, соответственно, выступает основой для формирования человеческого капитала.

Необходимо различать понятие «человеческий потенциал» на миниуровне (уровне отдельного индивида), микроуровне (уровне фирмы, организации), мезоуровне (уровне региона, группы регионов, отрасли, сектора и т. д.) и макроуровне (уровне страны в целом). В данной статье остановимся на анализе человеческого потенциала региона и дадим его определение. Человеческий потенциал региона – это возможности и перспективы всех субъектов региональной экономики, которые направлены на достижение поставленных целей развития регионального сообщества. Основой формирования человеческого потенциала вообще является человеческий потенциал индивида, представляющий собой комплексную категорию, характеризующуюся системой показателей, соответствующих ключевым элементам человеческого капитала. Выделим основные из них и рассмотрим подробнее (рис. 1).

1. *Навыки и способности индивида.* Каждый индивид обладает определенными навыками и способностями. Одни даются ему от природы (физические, интеллектуальные способности),



Рис. 1. Поэлементная структура человеческого потенциала индивида

другие приобретаются в течение жизни (навыки, опыт, накопленные знания и т. д.). Без этих компонентов нет человеческого потенциала, они являются его базовой составляющей и реализуются в практической деятельности, перерастая в человеческий капитал.

2. Образование. Образование представляет собой определенный вид инвестиций в человеческий потенциал. В общем случае считается, что чем выше уровень образования, тем выше уровень дохода человека (конечно, при условии, что человек его реализует). Образование увеличивает ВВП/ВРП страны/региона, их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

3. Уровень сознания индивида. Каждый человек имеет определенный уровень развития сознания, исходя из которого воспринимает окружающий его мир, позиционирует себя в нем, ставит перед собой определенные цели, формирует в целом свое отношение к обществу, государству, природе.

4. Интеллектуальные возможности индивида – способности человека развивать и преумножать человеческий потенциал. Интеллектуальные возможности проявляются в умении собирать информацию, аналитически мыслить, получать знания, самосовершенствоваться.

5. Физические возможности индивида – особенности состояния здоровья человека, позволяющие или препятствующие активной трудовой и интеллектуальной деятельности.

Определившись в общем виде с понятием «человеческий потенциал» и его структурой, перейдем к оценке его роли в развитии экономики региона. По мнению ряда отечественных ученых перспективы развития российских регионов связаны, прежде всего, с увеличением доли инвестиций в человеческий потенциал [4, с. 255], формированием структуры кадров, соответствующей тенденциям мирового развития. К сожалению, сегодня в большинстве российских регионов наблюдается несоответствие структуры кадров потребностям региональной экономики. В результате происходит торможение инновационного процесса во вновь возникающих отраслях экономики, нет инициативы, готовности заниматься инновациями. Однако следует отметить, что это не только российская тенденция. Как показало исследование факторов, препятствующих

инновационной деятельности, проведенное в 2007 г. в 27 европейских странах, фактор «нехватки квалифицированного персонала» выделяется как наиболее важный практически во всех странах Европы руководством большинства инновационных предприятий [3, с. 22]. Поэтому сегодня, занимаясь подготовкой специалистов в области инноваций, необходимо уделять особое внимание человеческому потенциалу, перспективным кадрам для инновационного развития региона.

В свою очередь, на состояние и развитие человеческого потенциала региона оказывают влияние различные институты общества (см. рис. 2), что позволяет рассматривать человеческий потенциал как комплексное понятие, включающее системы образования и здравоохранения, законодательную базу, а также особый регулирующий орган – региональное структурное подразделение по управлению и накоплению человеческого потенциала региона, деятельность которых должна быть нацелена на развитие и максимальное использование человеческого потенциала региона.

1. Законодательная база. Без правовой поддержки невозможно развитие и накопление человеческого потенциала региона. Необходима стабильная политическая программа региона и правовая защита интеллектуальной собственности региона.

2. Здравоохранение – важный фактор развития человеческого потенциала региона, так как его носителем и обладателем является индивид. Качество медицинского обслуживания – гарантия стабильного развития человеческого потенциала. Государство должно контролировать и уделять особое внимание работе медицинских учреждений не только государственного, но и частного характера, внедрять комплекс мероприятий по сохранению, укреплению и восстановлению здоровья населения.

3. Региональное структурное подразделение по управлению и накоплению человеческого потенциала. В регионах необходимо создать специальный орган по изучению, накоплению, мониторингу и контролю состояния человеческого потенциала региона, его дальнейшему развитию.

4. Система образования. Человеческий потенциал региона напрямую зависит от уровня

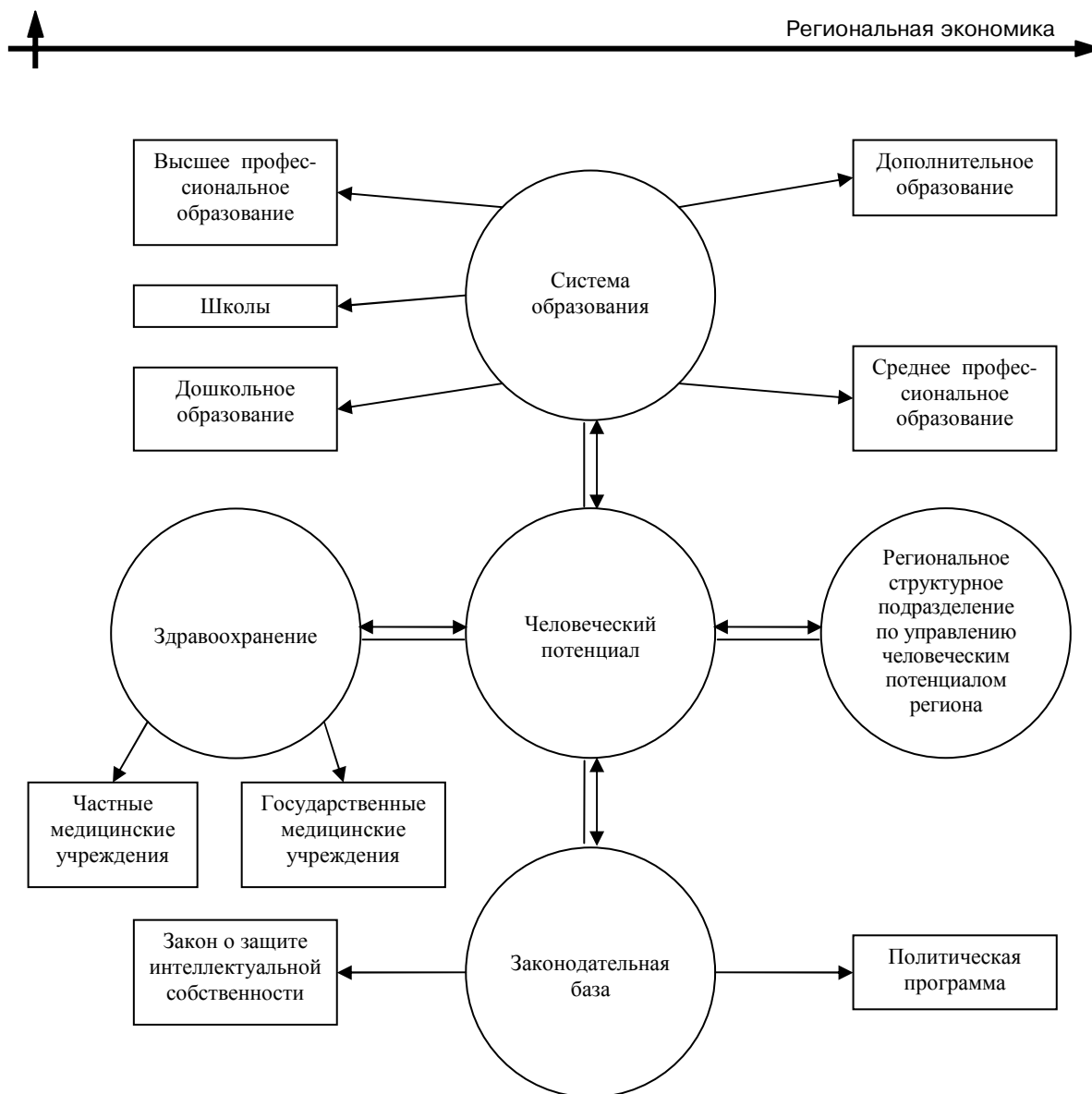


Рис. 2. Факторная структура человеческого потенциала региона

образования в регионе, поэтому в перечень факторов его развития входят все уровни образовательной системы: дошкольное, школьное, высшее, среднее профессиональное, дополнительное образование. Как уже отмечалось, переход к новой инновационной экономике возможен только при комплексном развитии человеческого потенциала и ключевую роль здесь играют создание и передача знаний. Создание знаний является прерогативой высшего образования. «Однако, чтобы знания были полезными, они должны быть применены в той сфере жизнедеятельности человека, где они являются значимыми – т. е. знания должны быть переданы туда, где они принесут пользу конкретному индивиду, субъекту или обществу» [3, с. 23]. Одним из каналов передачи

знаний от системы высшего образования в окружающий мир и является человек – дипломированный специалист.

Таким образом, человеческий потенциал представляет собой фундамент для реализации перспектив, планов, целей, возможностей общества. Формирование человеческого потенциала связано с социально-экономическим развитием региона. С другой стороны, накопление человеческого потенциала региона и отдача от него способствуют развитию региона, создают основы его экономического роста и благосостояния населения. Стратегия развития региона как полноправного субъекта экономики должна включать программы развития и поддержки человеческого потенциала региона. А конечным продуктом по-

литики должно быть накопление и воспроизводство человеческого потенциала.

Подводя итоги, нужно отметить, что проблема человеческого потенциала играет существенную роль в экономике региона и требует более глубо-

кого исследования, так как, на наш взгляд, наиболее актуальна на данном этапе развития общества.

Работа выполнена в рамках Темплана-2010 ГОУ ВПО ПГУ по заказу Федерального агентства по образованию (тема № 1.8.10).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Добрынин, А.И.** Человеческий капитал в транзитивной экономике [Текст] / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.

2. **Колин, К.К.** Человеческий потенциал и инновационная экономика [Текст] / К.К. Колин // Вестник Российской Академии естественных наук. – 2003. – № 4. – С. 3.

3. **Мингалева, Ж.А.** Научный и образовательный потенциал инновационного развития национальной экономики [Текст] / Ж.А. Минга-

лева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2008. – № 4 (61). – С. 21.

4. **Мингалева, Ж.А.** Регионализация образования: использование интеллектуального потенциала вузов (на примере Пермского края) [Текст] / Ж.А. Мингалева // Экономика региона. – 2007. – № 4. – С. 255.

5. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода [Текст] / под ред. И.Т. Фролова. – М., 1999.

УДК 336.77.067.32

А.А. Грачева

АДАПТАЦИЯ К ПОСТКРИЗИСНЫМ УСЛОВИЯМ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Реализация региональных программ ипотечного жилищного кредитования (ИЖК), направленных на государственную помощь гражданам, имеющим статус нуждающихся в улучшении жилищных условий, тесно связана с явлениями, происходящими на рынке ипотечного жилищного кредитования, где под влиянием кризиса произошла переоценка рисков на финансовых рынках, что повлияло на изменение условий выдачи ипотечных кредитов.

По данным Банка России, в 2009 г. объем выданных ипотечных кредитов составил 152,5 млрд р. и сократился в 4,3 раза по сравнению с 2008 г. [2]. Снижение доходов населения, рост безработицы в совокупности с ростом процентных ставок по ипотечным кредитам и снижением курса рубля, а также участвовавшие случаи невыполнения или ненадлежащего выполнения застройщиками своих обязательств привели к росту просроченной ссудной задолженности по ипотечным кредитам. По итогам 2009 г. объем такой задолженности увеличился в три раза и составил 31,031 млрд р., или 2,6 % от общего объема ипотечного портфеля российских банков [2].

В конце 2009 г. наметилась тенденция к снижению ставок по ипотечным кредитам (по итогам года средневзвешенная процентная ставка по кредитам в рублях составила 14,3 %, снизившись на 0,3 процентных пункта по отношению к 2008 г.) [2].

Комплекс мер по улучшению ликвидности банковского сектора, предпринятый Банком России, позволил ведущим участникам рынка наряду со снижением процентных ставок смягчить и другие параметры ипотечных кредитов. В частности, сумма первоначального взноса в Сбербанке и ВТБ 24 была уменьшена с 30 до 20 % стоимости квартиры. По программе Сбербанка «Молодая семья» (для семей с детьми) размер

первоначального взноса был снижен с 20 до 15 % [2]. Кроме того, Сбербанк отказался от комиссионных сборов за оформление кредитов, в том числе ипотечных.

По прогнозам аналитиков, к концу 2010 г. средневзвешенные ставки составят 12–13 % в рублях, общий объем выдачи ипотечных кредитов возрастет вдвое (до 280–320 млрд р.) по сравнению с аналогичными показателями 2009 г. [2].

Привходящие изменения актуализируют задачи адаптации финансового механизма реализации региональных программ ИЖК к посткризисным условиям. Практическая значимость этого вопроса усиливается и тем, что срок действия Федеральной целевой программы «Жилище» и большинства региональных программ ипотечного жилищного кредитования ограничивается 2010 г. [3].

С экономической точки зрения в основе финансового механизма реализации региональных программ ипотечного жилищного кредитования лежат финансовые отношения, связанные с безвозмездным (односторонним) движением денег, и кредитные отношения, связанные с возвратным и платным движением денег [5].

Под финансовым механизмом реализации региональных программ ИЖК следует понимать совокупность элементов и связи между ними, обеспечивающие взаимодействие субъектов ИЖК, направленные на государственную помощь гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, путем оказания финансовой поддержки и обеспечения доступа к ипотечным кредитным продуктам коммерческих банков.

Считаем, что адаптацию финансового механизма реализации региональных программ ИЖК к посткризисным условиям целесообразно проводить в соответствии с элементами механизма, представленными далее в таблице.

**Элементы финансового механизма реализации региональных программ
ипотечного жилищного кредитования**

Элементы финансового механизма	Содержание элементов финансового механизма
Внешнее регулирование и контроль	Государственное регулирование: законодательное и финансовое осуществляемое на различных уровнях государственной власти (федеральном, региональных и местных). Рыночное регулирование: формируется в сегментах рынка недвижимости и кредитного рынка конкретного региона. Государственный контроль и надзор: регулирование, мониторинг и контроль деятельности коммерческих банков со стороны ЦБ РФ; контроль эффективности расходования бюджетных средств со стороны Счетной палаты РФ. Независимый контроль: контроль со стороны аудиторских организаций
Источники финансовых ресурсов	Бюджетные: средства бюджетов различных уровней. Внебюджетные источники: - средства АИЖК; - средства Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК); - собственные средства потенциальных заемщиков; - собственные и привлеченные средства коммерческих банков; - средства Пенсионного фонда РФ (материнский капитал); - средства страховых и инвестиционных фондов; - средства строительных организаций и пр.
Методы финансового обеспечения формирова- ния и реали- зации регио- нальных про- грамм ИЖК	Формирование финансовых ресурсов для реализации региональных программ ИЖК. Государственная поддержка граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, реализуемые через администрации регионов, региональных операторов АИЖК и АРИЖК. Кредитование (выбирается коммерческим банком исходя из категорий заемщиков, вида кредитуемого объекта недвижимости). Рефинансирование ипотечных кредитов, реализуемое ипотечными агентами АИЖК, банками с государственным участием (выпуск ипотечных облигаций, секьюритизация ипотечных активов, перекредитование заемщиков). Управление рисками – применяется всеми институциональными участниками. Сюда входит: оценка кредитоспособности заемщика; оценка предмета залога; государственная регистрация предметов залога; страхование; работа с просроченной задолженностью (предоставление отсрочки по уплате основного долга или процентов по нему, увеличение сроков кредитования и пр.); реструктуризация ипотечного долга. Предоставление государственных гарантий по возврату ипотечных кредитов через АИЖК и региональные органы власти. Контроль (применяется в зависимости от его вида). Оценка эффективности региональных программ ипотечного жилищного кредитования
Финансовые рычаги	Формы государственной поддержки заемщиков – государственные субсидии, жилищные сертификаты, материнский (семейный) капитал, льготные проценты по ипотечным займам. Ипотечный кредит. Система ограничений, основанная на требованиях к потенциальным участникам региональных программ, требованиях к кредитоспособности потенциальных заемщиков, требованиях к предмету залога; штрафные санкции (пени, штрафы, неустойки). Налоговое стимулирование заемщиков. Формы государственной поддержки заемщиков, испытывающих дефицит платежеспособности
Финансовые инструменты	Государственная поддержка участников региональных программ ипотечного жилищного кредитования – поручение о предоставлении государственной субсидии, жилищного сертификата; договор о предоставлении займа под льготный процент; свидетельство на право получения субсидии; сертификат на материнский (семейный) капитал. Кредит – договор ипотечного кредитования, договор залога имущества. Страхование – страховой полис. Инвестирование – договор купли-продажи жилой недвижимости, договор долевого участия. Рефинансирование основного долга по ипотечному кредиту – договор перекредитования заемщика. Рефинансирование коммерческих банков – эмиссия ипотечных ценных бумаг и облигаций. Реструктуризация ипотечной задолженности, используемая АРИЖК – договор стабилизационного займа, договор смешанного кредитования. Прочие виды финансовых инструментов – депозитные договоры

Адаптация финансового механизма реализации региональных программ ИЖК к посткризисным условиям ориентирована на повышение доступности ипотечных кредитов за счет следующего:

- повышения платежеспособного спроса среднедоходного населения посредством снижения процентных ставок по ипотечным кредитам (к 2030 г. до 6 %) и снижения первоначального взноса за счет внедрения института страхования [1];
- помощи заемщикам, испытывающим финансовые затруднения вследствие потери работы либо существенного снижения заработной платы, посредством предоставления государственных гарантий по возврату ипотечных кредитов и создания регионального маневренного фонда;
- увеличения предложения жилой недвижимости путем наращивания объемов строительства (в первую очередь жилья эконом-класса)[2];
- усовершенствования правовой базы, ориентированной на поддержку работы финансовых институтов и обеспечение социальной защищенности заемщиков.

В основе методологического подхода к адаптации финансового механизма реализации региональных программ ИЖК к посткризисным условиям лежит выделение принципов их разработки и реализации. Наиболее целесообразным представляется выделение общих принципов, характерных для всех регионов, и специфических, учитывающих особенности социально-экономического развития регионов.

К числу общих принципов разработки и реализации региональных программ ипотечного жилищного кредитования, по нашему мнению, могут быть отнесены:

- принцип законодательного обеспечения – основой разработки и реализации региональных программ ИЖК выступает единое законодательное поле;
- принцип использования единых критериев участия граждан в региональных программах ИЖК – в его основе лежат требования законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих статус граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий и имеющих право на получение государственных субсидий и жилищных сертификатов;
- принцип рационального размещения и использования средств государственной поддержки

граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий – средства субсидий, жилищные сертификаты, а также средства ипотечного кредита расходуются на конкретные, строго определенные цели;

- принцип соблюдения прав и учета законных интересов участников региональных программ ИЖК – включает использование инструментов государственной поддержки (государственные гарантии по возврату ипотечных кредитов; реструктуризация ссудной задолженности по ипотечным кредитам; переселение граждан, оставшихся без жилья в результате перехода предмета залога в собственность банка, в маневренный фонд);
- принцип непрерывного контроля реализации региональных программ ИЖК – организация и осуществление государственного и независимого контроля целевого использования средств федерального, региональных и местных бюджетов, контроля привлечения внешнего финансирования, мониторинг результатов реализации региональных программ ИЖК, а также финансовое, организационное и консультационное сопровождение механизма реализации региональных программ ИЖК.

К числу специфических принципов отнесены:

- принцип соответствия основных параметров региональных программ ИЖК рынку и социальным программам государства – обеспечивает разработку региональных программ ИЖК с учетом финансовых возможностей регионов, особенностей демографической ситуации (с учетом половозрастной структуры населения, количества многодетных семей), ситуации на рынке труда, уровня доходов и уровня жизни населения, состояния строительного сектора, предложения ипотечных кредитных продуктов со стороны коммерческих банков;
- принцип достаточного информационного обеспечения – свободный доступ к достоверной и максимально полной информации о реализации региональных программ ИЖК, рассчитанной на широкий круг неподготовленных пользователей различных возрастных категорий.

В рамках предпринятого исследования нами предложены направления адаптации финансового механизма реализации региональных программ ипотечного жилищного кредитования к посткризисным условиям, позволяющие решить основные проблемы, существующие сегодня в России в области их реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Долгосрочная стратегия развития ипотечного жилищного кредитования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ahml.ru/file.res?src=about/conz/Strategiya_HML.pdf
2. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей [Текст] : Фед. закон № 256-ФЗ от 29.12.06 г. (с изм. и доп. от 23.07.08 г., 25.12.08 г.) // КонсультантПлюс: ВерсияПроф.
3. О государственной целевой программе «Жилище» [Текст] : Пост. Правительства РФ № 595 от 20.06.93 г. (ред. от 26.07.04 г.) // КонсультантПлюс: ВерсияПроф.
4. Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги 2009 года / Аналит. центр АИЖК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/repoting/quarterly/report4g2010.pdf>
5. **Савинова, В.А.** Региональные аспекты ипотечного кредитования: теория и практика [Текст] / В.А. Савинова // Финансы и кредит. – 2008. – № 47. – С. 32.

УДК 330+65.01

С.Г. Опарин, Е.В. Есипова, Ю.Е. Гурова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТРАНСПОРТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Актуальной проблемой в экономике, ожидающей своего научного и практического решения, по-прежнему остается вероятностная оценка эффективности инвестиций с учетом количественных характеристик неопределенности и риска.

Неопределенность как неполнота, неточность или случайность данных порождает возможность наступления неблагоприятных ситуаций и последствий для участников реализации инвестиционного проекта и соотносится с понятием «риск».

Сегодня для учета неопределенности и риска используются разные подходы, отличающиеся способами описания данных об условиях реализации проекта, точностью и достоверностью получаемых оценок, среди них:

- проверка устойчивости результата оценки в наиболее вероятных и опасных для участников проекта условиях (влияние фактора риска на норму дисконта не учитывается);
- корректирование параметров проекта и применяемых экономических нормативов, замена их значений на ожидаемые значения с учетом неопределенности и риска. При таком подходе, например, сроки реализации проекта увеличиваются на среднюю величину возможных задержек, или учитывается среднее увеличение стоимости строительства, обусловленное проектными ошиб-

ками в ходе выполнения работ. Здесь могут быть учтены задержки в поставках материалов, штрафные санкции за нарушение договорных обязательств, а также ожидаемые потери от возможной материализации риска, если не предусмотрено страхование риска или не установлена ответственность участников проекта;

– вероятностная оценка экономической эффективности реализации проекта по имеющимся статистическим данным или гистограммам распределения (предполагает формализованное описание неопределенности исходных данных, условий и риска реализации проекта). Значения показателей эффективности проекта, установленные с учетом неопределенности и риска, рассматриваются как ожидаемые значения.

Вероятностная оценка эффективности проекта с учетом количественных характеристик неопределенности и риска производится при наличии более детальной информации о различных сценариях реализации проекта, вероятностях их осуществления и о значениях основных показателей проекта в каждом из сценариев.

Риск нерезультативности проекта оценивается как суммарная вероятность сценариев, при которых нарушаются условия финансовой реализуемости проекта, а риск неэффективности проекта – как суммарная вероятность сценариев, при кото-

рых чистый дисконтированный доход (ЧДД), иначе – интегральный эффект, чистая приведенная стоимость – остается отрицательным.

Несмотря на вероятностную природу риска, на практике вероятностная оценка используется достаточно редко, поскольку практически не удастся оценить достоверность получаемых таким образом результатов. Проблема заключается в том, что на эффективность инвестиций оказывают влияние стохастическая природа и неопределенность многих факторов (данных, характеризующих инвестиционный проект и условия его реализации, надежность и финансовое состояние участников проекта, а также связанных с ними материальных и других ресурсов, денежных потоков, затрат и результатов), вероятностное описание которых вызывает значительные трудности. На общественную эффективность инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры оказывают влияние неопределенность и случайность доходов, получаемых от сбора платы за проезд, аренды земельных участков, предпринимательской деятельности и размещения в придорожной полосе объектов сервиса, рекламы и торговли.

В наиболее доступной форме, когда проект оценивается при единственном сценарии его реализации, вероятностная оценка эффективности инвестиций производится путем введения нормы дисконта E_p с поправкой на риск p [1]:

$$E_p = (E + p) / (1 - p), \quad (1)$$

где E – норма дисконта без учета неопределенности и риска.

Показатель эффективности N_{pv} (Net Present Value – чистая приведенная стоимость, иначе – интегральный эффект, ЧДД) определяется по его математическому ожиданию в виде

$$m_{N_{pv}} = \sum_{t=1}^{t_p} N_{pv} / (1 + E_p)^m, \quad (2)$$

где $t = 1, 2, \dots, t_p$ – шаг моделирования на горизонте $[0, t_p]$; характеризуется расчетным периодом профессиональной деятельности t_p , длительностью шага t_i (месяц, квартал, полугодие, год) и параметром шага $m = t - 1$.

Норма дисконта E_p в этом случае отражает доходность альтернативных направлений инвестирования, характеризующихся тем же риском, что и инвестиции в оцениваемый проект.

В величине поправки учитываются, как правило, риски, связанные с реализацией инвестиционного проекта: страновой риск, риск ненадежности участников проекта или риск неполучения предусмотренных проектом эффектов.

Поправка на вид риска не вводится в случае страхования риска, страхования ответственности или деятельности участника проекта. При этом затраты инвестора увеличиваются на размер страховых платежей.

Точечная оценка показателя эффективности в виде (2) доступна и поэтому весьма привлекательна для практики. Однако несмотря на вероятностную природу риска, такая оценка с поправкой на риск используется достаточно редко, поскольку практически не удастся оценить достоверность получаемых таким образом результатов.

Более сложной, но более точной и достоверной, является вероятностная оценка эффективности инвестиций методом статистического моделирования Монте-Карло, существо которого заключается в моделировании неопределенности и риска с помощью последовательности псевдослучайных чисел и получении искомого распределения по его важнейшим числовым характеристикам – математическому ожиданию и среднеквадратическому отклонению:

$$m_{N_{pv}} = \sum_{i=1}^N p_i N_{pv,i}, \quad (3)$$

$$\sigma_{N_{pv}} = \left[\sum_{i=1}^N p_i (N_{pv,i})^2 - \left(\sum_{i=1}^N p_i N_{pv,i} \right)^2 \right]^{1/2} = [m(N_{pv}^2) - (m_{N_{pv}})^2]^{1/2}, \quad (4)$$

где N – количество реализаций случайной величины N_{pv} при расчетном периоде t_p ; p_i – вероятность принятия случайной величиной значения $N_{pv,i}$ в i -й реализации; $m(N_{pv}^2)$ – математическое ожидание квадрата случайной величины интегрального эффекта N_{pv}^2 .

Величина $m_{N_{pv}}$ при таком подходе определяет ожидаемый уровень интегрального эффекта, а $\sigma_{N_{pv}}$ используется в качестве характеристики неопределенности и риска.

При этом нельзя забывать, что метод Монте-Карло основан на законах больших чисел и предельных теоремах теории вероятностей. В предположении о нормальности распределения инте-

грального эффекта это позволяет делать правильные выводы только о его средних значениях – математическом ожидании и среднеквадратическом отклонении. Однако в общем случае, когда искомое распределение отличается от нормального, задача его построения решается путем проб и ошибок. Если для получения средних значений распределения с умеренной точностью необходимо около 10^2 – 10^3 реализаций, то на хвостах распределения приемлемая точность оценок достигается при числе реализаций не менее чем 10^6 – 10^9 .

К недостаткам метода Монте-Карло следует также отнести необходимость предварительной аппроксимации исходных гистограмм распределений известными непрерывными распределениями, возможность генерирования случайных числовых последовательностей только с заданным законом распределения, а также необходимость большого объема реализаций для достижения требуемой точности и достоверности оценок. Указанные недостатки ограничивают применение метода Монте-Карло.

Метод интегральных сверток случайных числовых последовательностей. В данной статье рассматривается стохастическая модель и вероятностная распределенная оценка эффективности инвестиций в транспортное строительство с учетом количественных характеристик неопределенности и риска методом интегральных сверток случайных числовых последовательностей [2, 3].

Существо метода состоит в получении дискретной функции риска путем многократного применения интегральных сверток числовых последовательностей, представляющих собой условные дискретные распределения искомого показателя эффективности. В основу метода положен процессный подход [4], реализуемый путем моделирования денежных потоков, затрат, результатов и эффектов от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности.

По сравнению с методом Монте-Карло этот метод не требует промежуточной стилизации исходных статистических данных и априорной информации об искомых распределениях, а необходимая точность и достоверность оценок как в уровне средних значений, так и на хвостах распределений, может быть достигнута при относительно небольшом числе реализаций (10^2 – 10^3).

В основе предлагаемого подхода использован принцип надежности как создания уверенно-

сти, что требования к качеству, результативности и эффективности проекта будут выполнены [4].

Математическое описание вероятностной задачи распределенной оценки эффективности методом интегральных сверток сводится к получению функции риска неэффективности инвестиций в виде

$$R(\hat{N}_{pv}) = P\{\hat{N}_{pv}(t) < N_{pv}^0\}, \quad t \in [0, T]. \quad (5)$$

Очевидно, функция риска (5) характеризует вероятность того, что случайная величина интегрального эффекта N_{pv} окажется меньше ожидаемого значения N_{pv}^0 на горизонте расчета $[0, T]$. В вероятностном смысле функция риска есть функция распределения случайной величины интегрального эффекта N_{pv} .

Решением задачи является ожидаемое значение интегрального эффекта N_{pv}^0 и соответствующая степень риска его получения $r^* = R(N_{pv}^0, t_p)$, где t_p – расчетный период определения эффекта на $[0, T]$. В математическом смысле ожидаемое значение N_{pv}^0 есть квантиль функции риска, а степень риска r^* численно равна гарантированной вероятности неполучения ожидаемой эффективности проекта.

В явном виде функция риска (5) определяется вектором возможных значений интегрального эффекта $\{N_{pv,j}\}$, $j = 1, \dots, n$, накопленного за расчетный период t_p , и числовой последовательностью $\{r_j\}$, каждый элемент которой характеризует вероятность того, что случайная величина N_{pv} окажется меньше значения $N_{pv,j}$ на горизонте $[0, t_p]$, $t_p \in [0, T]$.

Случайная числовая последовательность $\{r_j\}$ содержит значения дискретной функции риска – безусловные вероятности принятия случайной величиной возможных значений интегрального эффекта $\{N_{pv,j}\}$ – и определяется интегральной сверткой числовых последовательностей $\{a_k\}$, $k = 1, \dots, s$ и $\{b_\tau\}$, $\tau = 1, \dots, \omega$:

$$R(\hat{N}_{pv}) = \{r_j\} = \{a_k\} * \{b_\tau\}, \quad (6)$$

$$\text{где } \begin{cases} \sum_{\gamma=\max(1, \nu)}^{\min(j, \omega)} a_{j-\gamma+1} b_\gamma, & \text{если } j \leq s; \\ \sum_{\gamma=\max(1, \nu)}^{\min(j, \omega)} a_{j-\gamma+1} b_\gamma + \sum_{\gamma=1}^{j-s} a_s b_\gamma, & \text{если } j > s; \end{cases} \quad (7)$$

$$\sum_{\gamma=\max(1, \nu)}^{\min(j, \omega)} a_{j-\gamma+1} b_\gamma + \sum_{\gamma=1}^{j-s} a_s b_\gamma, \quad \text{если } j > s; \quad (8)$$

$$j = 1, \dots, n; \quad n = s + \omega - 1; \quad \nu = j - s + 1.$$

Числовая последовательность $\{a_k\}$ содержит условные вероятности распределения случайного интегрального эффекта N_{pv} , получаемые на основе детерминированной модели денежных потоков с учетом неопределенности и случайности моделируемого фактора риска X_1 , для которого известны статистические данные или построена гистограмма распределения.

Числовая последовательность $\{b_\tau\}$ содержит вероятности принятия случайной величиной X_2 , характеризующей другой моделируемый фактор, своих возможных значений по известным статистическим данным или гистограмме распределения так, что:

$$b_\tau = P\{x_{2,\tau} \leq X_2 < x_{2,\tau+1}\}, \quad \sum_{\tau=1}^{\omega} b_\tau = 1. \quad (9)$$

Интегральная свертка (6) применяется $(z-1)$ раз для z случайных факторов риска в вероятностной оценке эффективности инвестиций. Важным условием применения свертки является постоянная длительность шага моделирования $l_j = \text{const}$, при которой для всех $j = 1, \dots, n$ справедливо равенство: $N_{pv,j} + N_{pv,j+1} = N_{pv,j} - N_{pv,j+1}$.

Величина интегрального эффекта $N_{pv,t}$ в каждой реализации определяется как сумма дисконтированных дефлированных текущих эффектов на $[0, t_p]$, приведенная к начальному моменту времени, и характеризует превышение суммарных денежных доходов над суммарными затратами с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени.

При таком подходе эффективным оказывается такое проектное решение, которое вызывает доверие и имеет допустимый риск реализации инвестиционного проекта в условиях неопределенности и случайности рассматриваемых факторов риска.

В явном виде величина N_{pv} определяется путем моделирования денежных потоков, затрат, результатов и эффектов на $[0, T]$:

$$N_{pv} = \sum_{t=1}^T \alpha_t J_t (R_t - Z_t - K_t), \quad (10)$$

где $t = 1, \dots, T$ – шаг моделирования на $[0, T]$; характеризуется длительностью шага l_t и параметром шага $m = t-1$; α_t – коэффициент дисконтирования, т. е. приведения к базисному моменту времени затрат, результатов и эффектов на t -м

шаге расчета; J_t – коэффициент инфляции, характеризующий изменение цен в конце t -го шага по отношению к начальному моменту времени; R_t, Z_t – соответственно результаты (доходы) и затраты на t -м шаге, определяются без учета капиталообразующих инвестиций; K_t – капиталообразующие инвестиции на шаге t .

Горизонт расчета принимается в зависимости от постановки задачи с учетом возможного срока достижения ожидаемого эффекта, срока ввода объекта в эксплуатацию, выполнения работ или полезного использования объекта. Эффективность инвестиций определяется в текущих или прогнозных ценах.

Денежные потоки, доходы, затраты и капиталообразующие инвестиции в выражении (10) формируются в зависимости от целей оценки, назначения объекта, структуры доходов и затрат, а также факторов, влияющих на эффективность инвестиций.

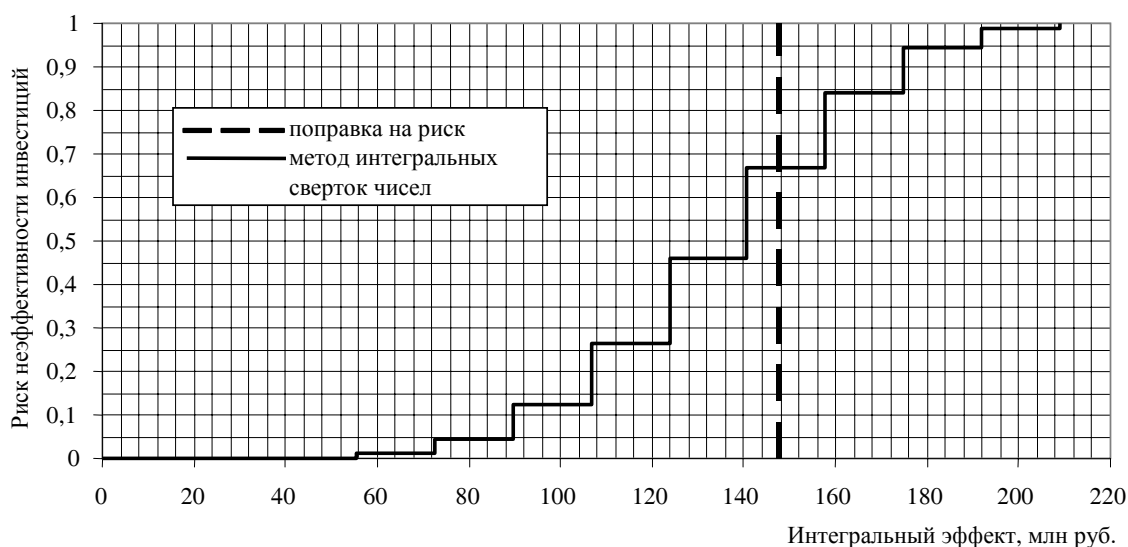
Например, в оценке общественной эффективности инвестиций в строительство и реконструкцию автомобильных дорог интегральный эффект определяется на основе ведомственных строительных норм Росавтодора с учетом:

- стоимостной оценки затрат времени пребывания в пути пассажиров и (или) грузов;
- затрат, связанных с пробегом автомобилей для перевозки пассажиров и (или) грузов;
- потерь от дорожно-транспортных происшествий;
- капитальных вложений в автомобильный транспорт;
- доходов, получаемых от сдачи в аренду земли в полосе отчуждения автодороги, и др.

Для принятия инвестиционного проекта величина интегрального (накопленного) эффекта N_{pv} должна быть больше нуля или равна нулю.

Функциональными ограничениями модели (10) являются условия формирования денежных потоков, эффектов, затрат и результатов от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности участников проекта, функциональные характеристики проекта и условия его реализации в рассматриваемых сценариях.

В целях анализа чувствительности и работоспособности предложенного метода вероятностной оценки эффективности инвестиций, адекватности модели денежных потоков, точности и достоверности оценок проведен вычислительный эксперимент на ПЭВМ.



Реализация функции риска неэффективности проекта $R(\hat{N}_{pv}, t_p)$

Полученные здесь численные данные сопоставлены с данными, получаемыми методом введения нормы дисконта с поправкой на риск.

В качестве примера здесь графически представлена реализация функции риска неэффективности инвестиций в реконструкцию магистральной автодороги общегородского назначения по адресу: Санкт-Петербург, Приморское шоссе, участок от ул. Савушкина до Лахтинского пр., включая двухуровневую транспортную развязку с ул. Савушкина.

В примере учтена неопределенность и случайность двух факторов: интенсивности движения в первый год эксплуатации автодороги (фактор X_1) и площади земельного участка в полосе отвода автодороги, которая сдается в аренду (фактор X_2). Расчетный период $t_p = 7$ лет с момента ввода автодороги в эксплуатацию. Длительность шага моделирования денежных потоков $t_i = 6$ мес. Моментом приведения затрат, результатов и эффектов является шаг моделирования с параметром $m = 0$. Норма дисконта $E = 10\%$. Инфляция является равномерной, уровень инфляции составляет 10% в год.

Реконструкцией предусматривается расширение автодороги, увеличение количества полос движения с четырех до шести, устройство съездов, перенос трамвайного кольца и трамвайной станции, устройство надземного путепровода на пересечении с ул. Савушкина и некоторые другие работы.

Дискретная функции риска на графике получена методом интегральных сверток случайных числовых последовательностей. Здесь же показана точечная оценка эффективности инвестиций с учетом поправок на риск: $p_1 = 3\%$ — поправка на риск более низкой по сравнению с расчетной интенсивности движения транспортных средств; $p_2 = 4\%$ — поправка на риск сдачи в аренду меньшей по сравнению с расчетной площади земельных участков в полосе отвода.

Результаты вычислительного эксперимента подтвердили новые возможности интегральных сверток чисел в вероятностной оценке эффективности инвестиций с учетом количественных характеристик неопределенности и риска.

На примере практической задачи обоснования эффективности инвестиций в транспортное строительство получены численные данные, которые могут быть использованы при принятии решений по управлению рисками.

При проведении вероятностной оценки успешности во всех случаях требуются предварительные исследования, детальная подготовка и обоснование применяемых исходных данных, распределений и ограничений. Но только распределенная оценка, основанная на процессном подходе и методе интегральных сверток числовых последовательностей, позволяет использовать на входе доступные для сбора и обработки реальные статистические данные и гистограммы распределений.



Как справедливо заметил академик А.Н. Колмогоров, «...разумно изучение реальных явлений вести, избегая промежуточного этапа их стили-

зации в духе представлений математики бесконечного и непрерывного, переходя прямо к дискретным моделям» [5].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] : вторая ред., испр. и доп.; утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ 21.06.1999 г., № ВК 477.
2. **Опарин, С.** Статистическое моделирование с применением интегральных сверток чисел в оценке качества систем [Текст] / С. Опарин, Ю. Тетерин // Надежность и контроль качества. – 1991. – № 2. – С. 31–36.
3. **Опарин, С.** Оценка качества сложной продукции по показателям надежности и живучести модифицированным методом статистического моделирования [Текст] / С. Опарин. – Л.: ЛДНТП, 1990.
4. ИСО 9001–2008. Системы менеджмента качества. Требования [Текст]. – М., 2009.
5. **Колмогоров, А.** Комбинаторные основания теории информации [Текст] / А. Колмогоров // Успехи математических наук. – 1983. – Т. 38. – Вып. 4 (232). – С. 27–36.

УДК 330

В.Г. Антонова

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА

Рынок антиквариата в нашей стране еще совсем недавно переживал настоящий бум.росло число дилеров и магазинов, непрерывно увеличивался объем сделок. Однако в последнее время ситуация в экономике России и всего мира значительно изменилась – мировой кризис грозит резко перестроить сложившиеся финансово-экономические отношения в различных отраслях экономики, в том числе и на рынке антиквариата.

Чтобы спрогнозировать возможные изменения на этом рынке в ближайшее время, следует рассмотреть предкризисную ситуацию на рынке антиквариата в России, проанализировать отдельные элементы этой сложной системы.

Предметы антиквариата имеют следующее назначение:

- используются как доходный инструмент инвестирования, вложения свободных денежных средств. На мировом рынке доходность антиквариата как инвестиционного инструмента превышает доходность фондового рынка;
- являются предметами коллекционирования;
- используются в быту по прямому назначению, при этом конкретные старинные вещи обладают эстетической ценностью;
- экспонируются в музеях и галереях.

Современный отечественный рынок антиквариата можно разбить на три сегмента.

1. *Частные продавцы (дилеры)* – постоянно действующие на художественном рынке профессиональные покупатели и продавцы произведений искусства, работающие с целью извлечения прямой материальной прибыли из своей деятельности. Это, как правило, люди, хорошо разбирающиеся в антикварных предметах определенного вида (монеты, книги и т. д.) или эпохи, обычно имеющие художественное или историческое образование, решившие сделать торговлю антиквариатом своим заработком. В России насчитывается порядка 5 тыс. частных дилеров. Занимаются они прежде всего покупкой и продажей предметов русской старины, так как наибольшую ценность антиквариат имеет в стране своего происхождения и доля такого антиквариата на рынке наиболее высока, что упрощает доступ к нему частных продавцов.

2. *Специализированные антикварные магазины и сети* – более высокий уровень развития торговли. Предметы искусства здесь отличаются высоким качеством – они отреставрированы, имеют выданные экспертами сертификаты, удостоверяющие подлинность. Обычно магазины

специализируются на различных видах антиквариата (например, гравюрах, военном антиквариате) или исторических стилях и эпохах. Часто торговля ведется не отдельными предметами, а подобранными коллекциями (например, мебельными гарнитурами или сервизами). Антикварные магазины рассчитаны на состоятельных покупателей, которые более требовательны к качеству товара.

По различным оценкам, в Санкт-Петербурге таких магазинов насчитывается около 90, в Москве – примерно 150–200, а в целом по России – около 400.

3. *Антикварные аукционы.* Несмотря на то что все аукционные дома относятся к одному сегменту рынка, между ними наблюдаются серьезные различия как по объемам торговли, так и по другим характеристикам.

На аукционах представлено значительное количество уникальных и обладающих большой ценностью антикварных товаров. Все предметы на них имеют сертификаты подлинности, и за их качество аукционные дома отвечают своей репутацией. Основные покупатели на аукционных торгах – это состоятельные люди, в том числе инвесторы, коллекционеры.

Крупнейшим в России является аукционный дом «Гелос», основанный в 1988 г. Ежегодно «Гелос» проводит более 120 аукционов, на которых продается около 40 тыс. предметов, имеющих ценность разного рода и относящихся к разным видам искусства. Оборот компании оценивается в \$ 1 млн в месяц [1]. Несколько лет назад компания «Гелос» вышла на украинский антикварный рынок.

В нашей стране, кроме того, насчитывается около 10 аукционных домов, часть из которых специализируются на определенном виде антиквариата или предметах одной исторической эпохи. Объем торговли таких аукционов гораздо меньше, чем оборот «Гелоса».

В настоящее время объем отечественного рынка антиквариата \$ 1–2 млрд, что составляет около 5 % от мирового объема (\$ 25 млрд) [3].

Еще не сформировавшийся российский рынок антиквариата имеет некоторые серьезные проблемы, мешающие его нормальному функционированию и развитию, привлечению к торговле предметами старины широких слоев населения.

Основной проблемой считается наличие на рынке довольно большого количества подделок; по некоторым оценкам, их доля достигает 10 % [3]. Эта проблема обусловлена прежде всего тем, что спрос значительно превышает предложение, а также неразвитостью института экспертной оценки.

Актуальной проблемой для рынка антиквариата в России остаются существенные ограничения на вывоз предметов старины за границу. С момента легализации торговли антиквариатом этот факт значительно ограничивает как приток новых предметов, так и объемы продаж.

Еще одной проблемой является неравномерность развития рынка антиквариата в стране, неразвитость его во многих регионах. Это связано с неравномерностью распределения доходов между регионами и различной степенью развитости современных экономических механизмов в регионах.

Кроме того, в России до сих пор не существует четких, законодательно определенных правил торговли. Это мешает развитию рынка, вносит неопределенность в механизмы покупки и продажи, а также порождает проблемы регулирования и налогообложения торговли антиквариатом.

До 2004 г. объем внешнего товарооборота предметами антиквариата ограничивало наличие высокой пошлины (18 %) на экспорт и импорт культурных ценностей, отмена этой пошлины привела к резкому росту импорта.

Для отечественного рынка антиквариата характерна завышенность цен на некоторые старинные предметы или изделия известных мастеров. Зачастую это делается специально, так как нередко антиквариат покупают лица, для которых покупка ценного предмета – дело имиджа, и чем стоимость покупки выше, тем лучше [2].

Кризис в мировой и российской экономике снизил степень доверия населения к фондовому рынку и банковским депозитам как способам накопления и приумножения денежных средств. Сейчас в нашей стране инвесторы ищут альтернативные способы вложения капиталов. В этой связи спрос на инвестиции в антиквариат, обладающие достаточной надежностью и доходностью, имеет все шансы на рост в краткосрочной перспективе.



Но, с другой стороны, в кризисный и послекризисный периоды людям и организациям часто приходится продавать антиквариат для скорейшего высвобождения накопленных денежных средств. Таким образом, рынок в период кризиса будет балансировать между спросом и предложением в поисках равновесия. Если говорить о насыщенности товарами рынка антиквариата, то дефицита также ожидать не приходится.

Ввиду роста привлекательности антиквариата как инструмента инвестирования предположительно возрастут требования к качеству и подлинности его предметов. Можно рассчитывать на то, что инвесторы будут уделять больше внимания подлинности покупаемых предметов, чтобы из-за высокой инфляции не потерять свои вложения, а сберечь и приумножить их. Инвестирование в подделки в период кризиса еще более невыгодно [2].

Однако следует учитывать и опыт прошлого. Во время кризиса 1998 г., когда из-за резкой девальвации национальной валюты и по другим причинам резко возрос спрос на антиквариат. Возник серьезный дефицит предметов старины, который предприимчивые торговцы предпочли покрывать за счет подделок.

Некоторые эксперты не исключают возможности повторения этой ситуации в современных условиях. Однако необходимо учитывать то, что положение на рынке антиквариата несколько изменилось. Во-первых, покупатели сейчас обладают большим количеством информации. Случаи, когда частные инвесторы и организации понесли серьезные финансовые потери из-за приобретения подделок, получили широкую известность. Вряд ли инвесторы захотят повторять эти ошибки. Во-вторых, как уже упоминалось, в 2004 г. была отменена пошлина на ввоз антиквариата из-за рубежа, что резко упростило и удешевило возможность покрытия дефицита антиквариата на внутреннем рынке за счет импорта.

Цены на некоторые предметы старины и изделия отдельных мастеров прошлого до сих пор значительно завышены. Можно предположить, что в кризисный период покупатели не будут с такой же готовностью переплачивать за предметы антиквариата ради имиджа или следования моде. Таким образом, кризис должен оздоровить цены на рынке, сделать их более адекватными существующей конъюнктуре. Снижение цен,

вероятно, затронет лишь некоторые группы антикварных предметов. Цены на большую часть других предметов сохранятся, полномасштабного снижения цен на рынке не предвидится. Можно ожидать лишь небольшого снижения темпов роста цен.

Что касается проблемы неравномерности уровня развития рынка в регионах страны, то в условиях кризиса ждать ее скорого разрешения не приходится. Разница в доходах между центром и периферией не только не сократится, но еще больше увеличится. Кроме того, неизбежно уменьшение объема частных инвестиций в развитие бизнеса в регионах из-за уменьшения объема свободных финансовых средств.

Как уже отмечалось, отечественный рынок антиквариата испытывает сложности из-за отсутствия определенных законом правил торговли, а также существенных ограничений на вывоз антиквариата. Решение этих проблем особенно важно в кризисный период. Государство, решив их, имеет шанс подстегнуть развитие данной отрасли экономики. Многим компаниям среднего и высокого уровня упрощение возможностей экспорта предметов антиквариата за границу, решение проблем организационного и правового характера дадут возможность увеличить доход и снизить издержки, что во время кризиса имеет особенно большое значение.

Бесспорно, государство заинтересовано в том, чтобы любая отрасль экономики пережила кризис с наименьшими потерями. Это относится и к рынку антиквариата, несмотря на то что этот рынок сейчас играет не такую большую роль в российской экономике. Поэтому в настоящее время законодательные и исполнительные органы власти не должны обойти вниманием отечественный рынок антиквариата.

Устойчивость рынка антиквариата также важна, потому что он относится к инвестиционной сфере. На фоне девальвации рубля, проблем в банковской сфере и строительстве, постоянных колебаний фондового рынка инвестирование в антиквариат позволяет частным лицам и организациям сохранить свои финансовые средства, что является фактором поддержания экономической и социальной стабильности в стране.

Таким образом, ввиду сложной ситуации в мировой и отечественной экономике достаточно трудно спрогнозировать ситуацию на рынке

антиквариата. С одной стороны, антиквариат как альтернативный, но во многих случаях доходный и надежный инвестиционный инструмент имеет все шансы заменить ценные бумаги и банковские депозиты, с другой – общее снижение покупа-

тельской способности населения не может не сказаться на объемах торговли. Решение проблем отечественного рынка антиквариата, во многом зависящее от действий государства, поможет повысить устойчивость этой отрасли экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gelos.ru/>

2. **Кондратьева, К.** Антиквариат: цены станут адекватнее [Электронный ресурс] / К. Кондратьева. – Режим доступа: <http://www.dpmoney.ru/a/2008/12/09/>

[Antikvariat_ceni_stanut](#)

3. Антикварный рынок третий по доходности в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rian.ru/economy/20070321/62342842.html>

УДК 338.47

С.В. Калеев

ЗАПАДНО-АНТАРКТИЧЕСКИЙ СЕКТОР МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИЙСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ

В России как самой крупной по площади стране мира обеспечение транспортной связности территории имеет не только экономическое, но также и геополитическое значение, так как призвано гарантировать территориальную целостность государства. Специфика российских природных условий ведет к тому, что в ряде случаев организация сообщения между различными точками страны наземным транспортом неоправданна с экономической точки зрения, т. е. следует искать иные технологические решения. Это особенно касается территорий, расположенных вдоль побережья Северного Ледовитого океана, экономическое и политическое значение которых в последние годы неуклонно возрастает в связи с перспективой разработки богатейших месторождений полезных ископаемых (в первую очередь, углеводородов), сосредоточенных на континентальном шельфе. Между государствами, имеющими выход к акватории Северного Ледовитого океана, неизбежны конфликты, связанные с получением суверенитета над спорными территориями. Эти факторы придают особое значение необходимости транспортного освоения российской части акватории Северного Ледовитого океана и ее включения в единую национальную транспортную сеть [1].

К сожалению, в силу объективных причин экономическая и политическая активность нашей страны в этом морском регионе за последние 20 лет резко снизилась (хотя в последние годы и наблюдается тенденция к некоторому исправлению ситуации). И здесь особое значение приобретает необходимость разработки комплекса мероприятий по укреплению позиции нашей страны в данном регионе. Очевидно, что это невозможно сделать без полноценной транспортной поддержки, причем желательно, чтобы формируемая морская транспортная система не только обслуживала внутренние российские потребности, но и способствовала связности мировой хозяйственной системы в целом.

В данной статье представлен анализ существующей ситуации на северном региональном рынке морских перевозок и спрогнозированы перспективы его развития.

Функции западно-арктической морской транспортной системы. Целесообразно, на наш взгляд, ввести понятие «Западно-Арктическая морская транспортная система» (ЗАМТС), т. е. совокупность маршрутов морских перевозок, совершаемых в западной части российского сектора Северного Ледовитого океана.

В силу своего местонахождения ЗАМТС выполняет (или потенциально способна выполнять) следующие функции [1, 3]:

1. Обеспечение региональных морских перевозок в пределах Арктического побережья Северо-Западного федерального округа России. Речь идет в первую очередь о каботажных морских грузоперевозках, однако к этой же группе можно, с некоторыми оговорками, отнести морское транспортное сообщение со Шпицбергом.

2. Обеспечение транспортной связи с месторождениями углеводородов в Баренцевом море. Эта функция имеет большое экономическое значение для реализации освоения нашей страной морских месторождений нефти и газа. Она призвана обеспечивать доставку:

(2.1) оборудования для добычи нефти и газа в район осваиваемых морских месторождений (речь идет в первую очередь о Штокмановском месторождении);

(2.2) добытых углеводородов до портов в Северо-Западном федеральном округе (если будет принято решение отказаться от их перекачки по трубопроводу);

(2.3) нефти и сжиженного газа в порты Европы.

3. Обеспечение функционирования западной части Северного морского пути – маршрута движения морского транспорта от Северо-Западной оконечности Евразии (порты Норвегии, города Мурманск и Архангельск) до Берингова пролива с последующим выходом к странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Эта функция также включает несколько подфункций:

(3.1) обеспечение «северного завоза» – снабжение продовольствием, топливом и промышленными товарами населенных пунктов, расположенных вдоль Арктического побережья России, что позволяет поддерживать экономическую деятельность и физическое присутствие населения на северных рубежах нашей страны;

(3.2) вывоз продукции «Норильского никеля» – хотя речь идет о логистическом обеспечении деятельности по сути единственного горно-металлургического предприятия, значение этой компании для экономики России столь велико, что позволяет нам эту подфункцию выделить даже в качестве самостоятельной;

(3.3) обеспечение (в первую очередь, ледокольное и навигационное обслуживание) исполь-

зования Северного морского пути как трансевразийской транспортной магистрали.

Анализ перечисленных функций ЗАМТС показал, что, с одной стороны, они отличаются по своим экономическому и геополитическому значениям, с другой – находятся на разных этапах своей реализации. И если функция 2 (транспортное обеспечение добычи углеводородов на шельфе) пока не задействована в связи с задержкой освоения месторождений (т. е. потребность в ее реализации на сегодняшний день мала), то в случае 3.3 потребность в ее реализации чрезвычайно велика. Пока, однако, реализованы только подфункции 3.1 и 3.2. На наш взгляд, именно осуществление подфункции 3.3 является первоочередной задачей развития морских перевозок на российском Севере, так как это позволит решить ряд важных экономических и политических задач. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Северный морской путь как основной вектор развития морской транспортной системы России. Географическое положение России уникально – между развитыми странами Европы и странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), которые сегодня выполняют функцию «всемирной мастерской». Грузопоток между Европой и АТР чрезвычайно велик, и для России было бы естественно реализовать себя в качестве транзитного государства, обеспечивающего бесперебойное движение этого грузопотока по льготным расценкам. В качестве транзитных маршрутов могли бы использоваться железная дорога (Транссибирская магистраль) или морской транспорт (Северный морской путь). В рамках данной статьи рассмотрим лишь проблемы Северного морского пути.

Задачи, которые могут быть решены при организации морского транзитного грузопотока включают следующее.

Для России:

- создание устойчивого транспортного маршрута на севере страны и вовлечение северных регионов в хозяйственный оборот (благодаря необходимости в обслуживающей инфраструктуре);

- получение доходов от навигационного и ледокольного обслуживания транспортной магистрали;

- повышение геополитической значимости нашей страны за счет обладания собственным глобальным транспортным проектом;

- укрепление присутствия России в Арктике, что позволит распространить российский суверенитет на перспективные запасы природных ресурсов.

Для мировой экономики и политики:

- обеспечение устойчивого маршрута доставки товаров из АТР в Европу при более низкой стоимости перевозки, меньшем сроке транспортировки, вне зависимости от политической нестабильности и пиратства (что в последние годы стало существенной проблемой на традиционном маршруте – через Суэцкий канал);

- подключение Южной Кореи к мировой транспортной сети и укрепление стабильности на Корейском полуострове [2].

К сожалению, сегодня реальная ситуация весьма далека от желаемой. Для перевозок грузов между Европой и АТР продолжает использоваться Суэцкий маршрут. Причинами этому следующие факторы [3]:

- сложные климатические условия Северного морского пути, требующие как обязательной ледокольной проводки (ведущей к увеличению транспортных издержек), так и перевозки судами специальной конструкции («ледовой»), которая существенно повышает стоимость судна. Кроме того, сложность условий и неразработанность маршрута, что приводит к росту страховых ставок;

- недостаточность российского ледокольного флота;

- отсутствующая транспортная и сервисная инфраструктура вдоль всего пути;

- непроработанный правовой статус перевозок.

При этом наибольшими препятствиями являются последние три пункта, их устранение всецело зависит от политической воли российского руководства. Что же касается первого препятствия, то с увеличением грузопотока и адаптацией судовладельцев и страховщиков к этому маршруту издержки начнут снижаться.

Таким образом, в качестве приоритетной задачи развития морского транспортного сообщения на российском Севере следует признать усиление ледокольного флота и создание транспортной инфраструктуры. Последствия финансового кризиса не позволят, к сожалению, в кратчайшие сроки приступить к решению этих задач, однако уже сейчас необходимы оценка перспектив Северного морского пути как наиболее выгодной транспортной магистрали между Европой и АТР (с учетом пиратства в районе Африканского Рога) и расчет потребности в ледокольном флоте.

Несмотря на описательный характер предложенных здесь рекомендаций, не приходится сомневаться в необходимости вовлечения в экономическую жизнь северных регионов нашей страны, укрепления российского присутствия в зоне перспективной добычи природных ресурсов, а также обладания Россией собственным уникальным геоэкономическим проектом, в качестве которого может выступить система морских перевозок вдоль российского арктического побережья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Корзун, В.А.** Интересы России в мировом океане в новых геополитических условиях [Текст] / В.А. Корзун. – М.: Наука, 2005.

2. **Котляров, И.Д.** Геоэкономическое значение трансевразийского транспортного коридора [Текст] /

И.Д. Котляров // Записки Горного института. – 2009. – Т. 184. – С. 225–230.

3. Проблемы Северного морского пути [Текст]. – М.: Наука, 2006.



УДК 330.15

Е.Е. Квашнина

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫБОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Добыча морских биоресурсов издавна играет важную роль в экономике российского Севера [5]. К сожалению, за годы экономических преобразований промысловое рыболовство в значительной степени утратило свой производственный потенциал, а наша страна перестала быть одним из мировых лидеров и по общему объему вылова, и по тоннажу рыбопромыслового флота (каковым она была в 1970–1980-е гг.).

Сегодня наметился ряд позитивных тенденций [3], направленных на оптимизацию использования российскими компаниями морского биоэкономического потенциала. Однако биологические ресурсы представляют собой весьма специфический вид природных ресурсов и их использование в экономических целях сталкивается с рядом трудностей. Разработка эффективных механизмов в этой области имеет большое значение с точки зрения развития экономики, создания рабочих мест, обеспечения продовольственной безопасности нашей страны и повышения качества жизни населения за счет увеличения в его рационе доли полезных для здоровья продуктов питания морского происхождения. При этом важно помнить, что собственно добыча морских биоресурсов является лишь начальным этапом их использования, и необходимо создавать условия для развития рыбохозяйственной отрасли в целом. К сожалению, пока единая государственная стратегия в этой области отсутствует, что делает важным и актуальным выдвижение научно обоснованных предложений по ее разработке.

Дадим описание проблем, стоящих перед российской рыбодобывающей отраслью, а также анализ направлений их решения.

Специфический характер деятельности рыбодобывающих предприятий. Морские ресурсы обладают такими важными характеристиками, как мобильность и возобновимость, отличающими их от других видов природных ресурсов [5].

Мобильность – морские ресурсы, за немногочисленными исключениями, не локализованы в каких-либо определенных точках, а рассредоточены по отдельным зонам, причем местонахождение этих зон меняется в зависимости от ряда условий. В процессе промысла у рыболовецкой компании отсутствует гарантия того, что в том районе мирового океана, который обеспечивал достаточный объем вылова в прошлые периоды, улов снова будет удовлетворительным. Это приводит к необходимости затрачивать временные и финансовые ресурсы на поиск зон местонахождения морских биоресурсов. Кроме того, это крайне затрудняет стоимостную и количественную оценку запасов и, как следствие, усложняет расчет рентных платежей;

Возобновимость – морские биоресурсы обладают способностью восстанавливать свою численность после вылова, если объем добычи не превышает некоторой критической величины (рассчитываемой отдельно для каждого рыбопромыслового региона и для каждого вида морских биоресурсов – квоты). Из этого вытекает необходимость сотрудничества рыболовецких компаний с научными организациями, занимающимися оценкой запасов биоресурсов с целью мониторинга их текущей численности и уровня добычи (очевидно, что в одиночку, без взаимодействия с промысловыми организациями, научные учреждения эту функцию полноценно выполнять также не могут, особенно в условиях России, где типично хроническое недофинансирование научной деятельности). Кроме того, из этого же фактора следует необходимость добровольного ограничения объема добычи рыболовецкими компаниями в рамках научно обоснованных объемов вылова. Нельзя также оставлять без внимания тот факт, что промышленное рыболовство в Арктическом регионе ведет не только Россия, но и другие страны (в первую очередь, Норвегия), и поэтому квоты на ряд видов

гидробионтов рассчитываются на основе международного научного сотрудничества.

Г.Д. Титова в своей работе [5] указала две противоположные задачи, которые должны решаться в рамках реализации национальной, и, как следствие, региональной рыбохозяйственной стратегии:

- обеспечение продовольственной безопасности и занятости населения (что достигается путем создания стимулов к развитию промысла и увеличению уловов);
- защита запасов рыбных ресурсов от истощения (ограничения доступа к морским биоресурсам, введение лимитов на вылов и т. д.).

Без одновременного решения этих задач устойчивое развитие морских биоэкономических предприятий невозможно. Однако данные задачи, решение которых должно быть предусмотрено государственной рыбохозяйственной стратегией, недостаточно детализированы. Эти задачи можно разделить на три большие группы: экономические, социально-политические и экологические.

К экономическим задачам относится гарантия реализация традиционной для коммерческих предприятий направленности на получение прибыли. На наш взгляд, в экономических задачах целесообразно выделить микро- и макроуровни. На микроуровне (т. е. на уровне отдельного рыбопромышленного предприятия) экономические задачи включают следующее:

- получение прибыли от ведения профильной деятельности (вылов и сбыт морских биоресурсов);
- обеспечение достойного уровня оплаты труда для своих сотрудников (для удержания квалифицированного персонала);
- обеспечение своевременного обновления основных фондов (что позволяет внедрять современные технологии промысла, снижать себестоимость производства и, как следствие, повышать эффективность экономической деятельности рыбопромышленной компании).

Решение макрозадач требует:

- достаточного объема налоговых поступлений (включая изъятие рентных платежей за пользование морскими биоресурсами);
- удержания основного объема прибыли от добычи и последующего использования биоресурсов в пределах страны. Это предполагает,

с одной стороны, создание в рамках государственной экономической политики стимулов для развития переработки и сбыта добытых национальными компаниями биоресурсов на национальной территории, с другой – ограничение доступа иностранным рыбопромышленным компаниям к вылову биоресурсов в исключительной экономической зоне нашей страны.

Очевидно, что решение микро- и макрозадач тесно связано.

Социально-политические задачи направлены на обеспечение социальной стабильности как в регионе, где функционирует соответствующая отрасль биоэкономики (в данном случае – рыбопромышленная), так и в стране в целом. Ключевые элементы социально-политического блока – это обеспечение текущей и долгосрочной занятости населения (т. е. поддержание добычи на том уровне, который гарантирует оптимальную загрузку трудовых ресурсов региона) и обеспечение продовольственной безопасности страны.

Решение экологических задач состоит в изучении ресурсной базы биоэкономики и в поддержании ее на достаточном для естественного воспроизводства уровне.

Очевидно, что государственная политика в сфере использования морских ресурсов должна позволять национальным рыбохозяйственным предприятиям эффективно решать перечисленные задачи. В том случае, если качество национальной рыбохозяйственной стратегии невысоко, развитие отрасли оказывается под угрозой. К сожалению, именно это и произошло в нашей стране.

Проблемы рыбодобывающих предприятий. Стоящие перед рыбодобывающей отраслью проблемы имеют как политический (обусловленный непродуманной политикой государства), так и инфраструктурный (связанный с общей экономической ситуацией в стране) характер [1].

Политика государства в области рыбопромышленной деятельности направлена не столько на обеспечение ее устойчивого развития, сколько на максимизацию доходов государства (т. е. на максимизацию налоговых и рентных изъятий). Очевидно, что добывающие предприятия, оказавшиеся в ситуации, где отсутствует как заинтересованность государства в их долгосрочном развитии, так и прозрачность в расходовании изымаемых



средств, вынуждены самостоятельно искать варианты выживания, при которых решение долгосрочных задач приносится в жертву необходимости получать текущую прибыль [1, 4].

Основные недостатки государственной политики следующие.

1. Распределение квот на вылов гидробионтов на основе аукционов. Теоретически этот механизм позволяет, с одной стороны, сделать процесс распределения квот прозрачным, с другой – обеспечить государству приемлемый уровень платежей за использование биоресурсов. Однако на практике аукцион ведет к завышению цен на квоты и к росту издержек рыбохозяйственных предприятий, что компенсируется за счет добычи и последующей перепродажи гидробионтов сверх квот. Этим провоцируется переход рыбодобывающих предприятий в «серую» зону. Объем добычи сверх квот нигде не регистрируется, а добытая рыба, как правило, перепродается для переработки за рубеж, что ведет к существенным потерям как для государственного бюджета, так и для российских рыбоперерабатывающих предприятий, остающихся без сырья. Напротив, за рубежом, например в г. Киркенес (Норвегия), наблюдается «бум» рыбоперерабатывающих предприятий, возникший благодаря массовому ввозу выловленной российскими судами рыбы.

2. Высокие таможенные пошлины на ввоз в нашу страну рыболовных судов, произведенных за рубежом, в сочетании с развалом отечественного рыболовного судостроения заставляют российские рыболовные компании максимально откладывать процесс обновления своих основных фондов и затягивать использование устаревших (как морально, так и физически) судов.

3. Рыболовецкие предприятия вынуждены оплачивать ввозные пошлины на выловленную рыбу при ее сдаче на переработку на российские предприятия. Этот механизм носит исключительно фискальный характер, его экономическая подоплека отсутствует. Очевидно, что эта мера также подталкивает российские рыболовецкие компании сдавать свой улов за рубеж (зачастую выловленная рыба перегружается на иностранные рыболовные суда прямо в море). Экономические последствия для нашей страны совпадают с указанными в п. 1.

4. Высокие ставки портовых сборов, теоретически призванные обеспечить приемлемый

уровень рентабельности северных портов, но на практике приводящие к тому, что рыболовецкие компании предпочитают обслуживать свои суда за рубежом (как следствие, российские судоремонтные предприятия сталкиваются с падением заказов; не следует, однако, забывать о том, что качество судоремонтных работ за рубежом – а в случае российского Севера таким зарубежьем выступает в первую очередь Норвегия – существенно выше, чем на отечественных предприятиях). В этой связи любопытно отметить продуманную политику Норвегии, отменившей все сборы с российских рыболовецких судов.

С инфраструктурной точки зрения, российская рыбная отрасль также находится в глубоком кризисе: не хватает современных логистических центров и транспортных мощностей, способных обеспечить доставку добытой рыбы к местам ее потребления. Из-за этого в случае рекордных уловов (как это произошло в 2009 г.) возникает дефицит логистических и перерабатывающих мощностей, что ведет к резкому падению закупочных цен и падению рентабельности рыбопромышленной деятельности. Это также подталкивает российские добывающие компании к продаже добытых морских биоресурсов за рубежом.

Утечка выловленных российскими предприятиями гидробионтов за рубеж ведет к пагубным последствиям для России, причем не только с экономической, но и с социальной и экологической точек зрения.

Экономические последствия этого следующие.

- основная часть добавленной стоимости в сфере производства готовой рыбной продукции генерируется за рубежом, что ведет к снижению прибыли российских предприятий и к потерям для бюджета из-за недополученных налогов;

- продукты, изготовленные за рубежом из рыбы российского происхождения, ввозятся в нашу страну и продаются по завышенным ценам;

- российские рыбоперерабатывающие предприятия остаются без сырья, а судоремонтные заводы – без заказов.

В силу перечисленного снижается продовольственная безопасность нашей страны, ее социальная составляющая.

С точки зрения экологии, научные учреждения не получают достоверной информации об объеме вылова (так как рыбодобывающие ком-

пании утаивают сведения о вылове сверх квот), что ведет к неверному расчету величины квот и к риску истощения запасов гидробионтов.

Наконец, непрозрачность рыболовных компаний затрудняет получение ими кредитов, что резко осложняет процесс обновления основных фондов и вынуждает предприятия использовать морально и физически устаревшие суда.

Сегодня руководство нашей страны принимает меры к исправлению сложившейся ситуации. К числу таких мер следует отнести, в первую очередь, отстранение от участия в процессе распределения квот компаний, ведущих свою деятельность под чужим флагом. Эта мера создаст преференции для компаний, регистрирующих суда в России (что, однако, не будет иметь достаточного эффекта в условиях развала отечественного рыболовного судостроения и высоких таможенных пошлин на ввоз в нашу страну рыболовных судов, изготовленных за рубежом).

Другой мерой является частичное финансирование ставки лизинга за счет госбюджета, однако в условиях финансового кризиса и последующего медленного восстановления российской экономики чрезмерных надежд здесь возлагать, на наш взгляд, не следует.

В целях создания возможности дистрибуции продуктов из гидробионтов отечественного происхождения на территории нашей страны предпринимается попытка возродить сеть супермаркетов морепродуктов под известной и престижной во времена СССР торговой маркой «Океан». К сожалению, как уже указывалось, для полноценной дистрибуции необходимы в данном случае не столько торговые точки, сколько современные логистические центры, специализирующиеся на обработке гидробионтов, а также специализированные транспортные мощности. Пока никаких действий по стимулированию их развития предпринято не было.

Можно констатировать, что первоочередными задачами в сфере обеспечения устойчивого развития российских рыбодобывающих предприятий является создание условий для сохранения в нашей стране того улова, который уже получен российскими предприятиями.

Пути решения задач, стоящих перед рыбохозяйственной отраслью. В качестве таких путей можно назвать следующие.

1. Переход к механизму распределения квот, основанному не на аукционах. Основой

для такого механизма мог бы служить, например, средний возраст рыболовных судов компании (чем он ниже, тем выше совокупная доля компании в общей величине квот). Разумеется, необходимо предусмотреть метод расчета платы за квоты. По нашему мнению, государству следовало бы устанавливать величину этой платы самостоятельно, как оно сейчас устанавливает начальную стоимость квоты перед аукционом. Это приведет к прямым потерям для бюджета (за счет того, что плата, полученная за квоты, не будет максимальной), однако, на наш взгляд, эти потери будут компенсированы косвенно за счет развития рыбопереработки в нашей стране.

2. Отмена ввозных пошлин на выловленные гидробионты (эта мера сейчас активно обсуждается в правительстве [3]).

3. Снижение портовых сборов для рыболовных судов. Эту меру следует применять крайне осторожно, чтобы не оставить без доходов российских порты.

4. Создание инфраструктуры для дистрибуции рыбы и рыбных продуктов. Вероятно, можно было бы предусмотреть определенные налоговые льготы для предприятий, строящих логистические центры для хранения рыбы. Эти льготы могли бы распространяться только на те регионы, в которых важную роль играет промышленное рыболовство, причем налоговые льготы могли бы касаться только тех налогов, которые идут в региональные бюджеты.

5. Усиление сотрудничества рыбодобывающих предприятий [2] в рамках единой отраслевой ассоциации, что позволило бы более эффективно лоббировать интересы отрасли на правительственном уровне, а также, в частности, обеспечивать прозрачность процесса распределения квот и контроль за их соблюдением (в том числе недопущение сдачи выловленных гидробионтов на переработку за рубеж).

Как показал вышеприведенный анализ, российская рыбодобывающая отрасль, несмотря на весь ее потенциал для отечественной экономики, не воспринимается руководством страны как имеющая стратегическое значение. Вследствие этого государственная политика в отношении данной отрасли отличается непродуманностью и однобокостью. При этом наиболее важной задачей является стимулирование российских ры-



боловецких компаний к сдаче своих уловов на переработку на отечественные предприятия. Без решения этой задачи российская рыбная отрасль утратит свою целостность (возникнет разрыв в

цепочке «добыча – переработка – дистрибуция»), а рыболовные компании нашей страны станут сырьевыми придатками зарубежных перерабатывающих заводов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

4. **Корзун, В.А.** Интересы России в мировом океане в новых геополитических условиях [Текст] / В.А. Корзун. – М.: Наука, 2005.

5. **Котляров, И.Д.** Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами [Текст] // Практический маркетинг. – 2010. – № 4 (158). – С. 15–19.

6. Ловись, рыбка [Электронный ресурс] // Эксперт-онлайн, 19.04.2010. – Режим доступа: [http://www.](http://www.expert.ru/news/2010/04/19/guba/)

[expert.ru/news/2010/04/19/guba/](http://www.expert.ru/news/2010/04/19/guba/).

7. Проблемы Северного морского пути [Текст]. – М.: Наука, 2006.

8. **Титова, Г.Д.** Экономическое обеспечение устойчивого развития рыболовства на основе рентных подходов [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Г.Д. Титова. – Мурманск, 2008.

УДК 339.178: 334.7

О.А. Зеленская

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИНФОРМАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

Для большинства отечественных промышленных предприятий проблемы преодоления последствий кризиса накладываются на нерешенные проблемы системного характера, обусловленные переходом к рынку, происходящем на фоне глобализации и зарождения информационного общества. В изменившихся мировых экономических условиях, адаптация к которым всего российского народного хозяйства и каждого хозяйствующего субъекта весьма трудна, задачи обеспечения конкурентоспособности предприятий наиболее актуальны.

Процессы становления информационного общества обуславливают особенности управления конкурентоспособностью предприятий, проблемы повышения которой присущи практически всем российским предприятиям. Поэтому особенно важно иметь эффективный организационно-экономический инструментарий управления конкурентоспособностью, который сегодня на большинстве предприятий отсутствует.

Такой инструментарий, на наш взгляд, должен опираться на информационно-экономическую методологию и имеющиеся в стране, к сожалению, весьма разрозненные заделы, созданные ранее советскими инженерами-экономистами и, позднее, современными отечественными специалистами.

В советский период, когда отсутствовала реальная конкуренция между товаропроизводителями внутри страны, у предприятий не было необходимости разрабатывать системы управления конкурентоспособностью. Однако созданные в этот период комплексные системы управления качеством и некоторые отечественные инженерно-экономические разработки могут составить основу возможных систем организационно-

экономического управления конкурентоспособностью предприятий.

Разнообразие конкурентных отношений, возникающих в современной экономике, обуславливает необходимость исследования конкурентоспособности на различных уровнях ее формирования, требующих использования специфических подходов и методов. При этом наименее разработана конкурентоспособность в миниэкономическом измерении, что объективно связано с недостаточной теоретической и практической исследованностью вопросов современной миниэкономики вообще. Поэтому большинство российских ученых связывает конкурентоспособность предприятия преимущественно с особенностями его конкурентного окружения, переводя, по сути дела, вопросы конкурентоспособности предприятия в сферу мезоэкономики [1, 2 и др.].

Необходимо указать на то, что конкурентоспособность подвержена неоднозначному влиянию множества разнородных факторов. Например, современная технология способствует созданию преимуществ в области дизайна, качества, но может ухудшать параметры себестоимости изделия из-за высоких затрат на ее приобретение. Поэтому при изучении конкурентных преимуществ важен системный подход, обеспечивающий учет и выделение наиболее важных факторов, действующих на сравниваемые объекты, а также оценку не только конкурентных преимуществ, но и конкурентных слабостей, присущих изделиям и производственным системам предприятий. Целый комплекс конкурентных преимуществ может быть перечеркнут одной существенной конкурентной слабостью. Например, если в качестве объекта конкурентоспособ-



ности рассматривать изделия машиностроения, то какими бы преимуществами они не обладали в области мощности, энергоемкости, грузоподъемности, дизайна, экономичности и других эксплуатационных параметров, но если уровень их надежности значительно ниже аналогичного показателя конкурентов (что типично для современного отечественного машиностроения), то продукция окажется ограниченно конкурентоспособной (такую ситуацию мы отслеживали проводя в 2000–2007 гг. исследования на ряде машиностроительных предприятий Южного Федерального округа). Следовательно, усилия в области формирования конкурентоспособности объектов (субъектов) должны быть направлены не только на поиск новых и укрепление существующих конкурентных преимуществ, но и на преодоление конкурентных слабостей. Очевидно, что в этом случае менеджмент должен обладать всей полнотой информации о сущности конкурентных преимуществ и слабостей и иметь их количественную оценку.

Заметные успехи в создании отечественных систем управления конкурентоспособностью появились в результате исследований Ю.Я. Еленевой, которая с позиции системного подхода рассматривает обеспечение конкурентоспособности на миниуровне, основываясь на доминанте концепции управления стоимостью. Это означает, что в процессе принятия решений, в том числе при формировании конкурентных стратегий, менеджмент должен в большей степени учитывать мнения всех экономических субъектов, с которыми предприятие вступает в финансовые, трудовые и иные отношения, т. е. иметь полную информацию о таких мнениях и особенностях принятия решений, связанных с этим [3]. Стоимостный подход к управлению конкурентоспособностью существенно меняет подход к стратегическому планированию и управлению во всех функциональных областях, начиная с маркетинга и заканчивая персоналом. Это заставляет осмыслить каждую выполняемую функцию (или бизнес-процесс) с точки зрения его вклада в создание стоимости продукции и предприятия в целом. Стоимостный подход требует мониторинга показателей конкурентоспособности, их оценки, выработки и реализации мероприятий с целью поддержания этих показателей и отслеживания

результативности этих мероприятий в рамках той же системы мониторинга.

При оценке конкурентоспособности предприятия и управлении ею необходимо исходить из гипотезы о взаимоскоррелированности множества ее показателей и показателей текущего и долгосрочного финансового управления, определяющих стоимость бизнеса, а также других показателей, прямо или косвенно влияющих на нее. При этом объектами управления являются продукция, текущий денежный поток, финансовые результаты, технологии, активы, источники финансирования, а главное – информация и знания. Задачи управления по каждому из этих объектов решаются в процессе осуществления маркетинговых, производственно-технологических, финансово-экономических и организационных бизнес-процессов.

Вышеприведенные утверждения о важности информационного обеспечения управления конкурентоспособностью вполне соответствуют современным тенденциям, согласно которым в условиях глобализации экономики и становления информационного общества конкурентная борьба на рынках также приобретает информационно-экономический характер. Условием сохранения и наращивания конкурентных преимуществ предприятия в этом случае является обладание наиболее адекватной условиям рынка информацией финансового, маркетингового и организационно-технического характера [4].

Информация, используемая в любой производственной системе, в своих функциях триединна. Она одновременно: мера разнообразия коммуникаций, связей производственной системы с внешней средой; мера ее устраненной неопределенности, отражения разнообразия внешней среды в многообразии ее свойств, т. е. мера самобытности; мера ее самоорганизованности и сложности движения. С учетом этого триединства должна проводиться работа с любыми видами информации, в том числе при решении задач обеспечения конкурентоспособности.

Информационализация производственной деятельности, требующая континуума между экономическими (стоимостными) и информационными аспектами функционирования предприятия, позволяет говорить о необходимости целостного информационно-экономического подхода

к управлению конкурентоспособностью. Этот подход должен заключаться в следующем [5]:

- представление производственных систем предприятия в виде информационных моделей;
- определение параметров производственной системы и их информационная и стоимостная оценка;
- выбор адекватного рассматриваемой задаче способа представления и оценки количества заключенной в производственной системе информации;
- выбор адекватного рассматриваемой задаче способа стоимостной оценки информации.

Важнейшим условием существования конкурентоспособной производственной системы является устойчивость ее функционирования и развития. Условием обладания устойчивостью к внешним воздействиям являются внутренние свойства самой производственной системы. Следовательно, устойчивость есть внешняя форма, внешнее проявление внутренней структуры системы. Основа устойчивости заложена внутри нее. Для того чтобы повысить устойчивость к воздействию различных факторов, необходимо, прежде всего, совершенствовать систему изнутри.

Взаимосвязь устойчивости и конкурентоспособности можно обосновать стоимостными показателями. Устойчивое развитие, сопровождаемое ростом стоимости бизнеса, свидетельствует о том, что предприятие генерирует достаточный денежный поток для своего развития. Поэтому оно обладает достаточно прочными рыночными позициями.

Устойчивость любой системы определяется направлением, прочностью и динамикой существующих в ней обратных связей, представленных в виде определенных информационных потоков. Обратная связь представляет собой «зависимость текущих воздействий на объект от его состояния, обусловленного предшествующими воздействиями на этот же объект». Согласно основным положениям кибернетики, система с положительной обратной связью неустойчива. Напротив, отрицательная обратная связь, как правило, обеспечивает устойчивость системы.

Устойчивость производственного предприятия представляет собой совокупность равновесий на различных уровнях – отдельных, единичных и частных равновесий. Устойчивость выше, когда совокупность устойчивых равновесий хо-

зяйствующего объекта превышает количество неустойчивых. Экономическое состояние предприятия может варьироваться от крайне неустойчивого, при котором оно находится на грани банкротства, до относительно устойчивого. В случае нарушения устойчивости существенное значение имеет направленность процесса: усиление неустойчивости или ее ослабление. Под устойчивым положением предприятия на рынке производителей обычно понимают способность предприятия сохранять (или наращивать) объемы реализации продукции (работ, услуг) длительный период времени при различных изменениях в инфраструктуре и при колебаниях потребительского спроса.

В современных условиях экономическая устойчивость предприятия формируется под воздействием сложного комплекса факторов. При всем многообразии конкретных хозяйственных ситуаций наблюдается, по нашему мнению, определенное единство, характеризующее экономически устойчивые предприятия. Это единство проявляется в наличии предпринимательского подхода к организации производственной, финансовой, маркетинговой деятельности; умении улавливать «слабые» сигналы об изменении среды и быстро реагировать на них посредством приспособления, активного противодействия; способности руководства предприятия эффективно использовать человеческий капитал посредством гармонизации интересов предприятия и отдельных работников; постоянном обновлении технологий, динамизме и инновациях. Можно утверждать, что все эти факторы носят информационный характер.

В этих условиях целесообразно применение понятия «информационная устойчивость производственной системы», впервые использованное в [6]. К сожалению, в отношении инновационной устойчивости нет сложившихся общепризнанных количественных показателей. На наш взгляд, здесь можно предложить использовать два оценочных критерия: по человеческому потенциалу и техническому. По первому из них целесообразно учитывать долю работников, занятых обработкой информации и инновационной деятельности, в общей численности персонала. Вторым показателем может выступать доля наукоемкой продукции в продуктовом портфеле компании. Под наукоемкой продукцией в этом

случае подразумевается продукция, подготовка производства которой прошла стадии НИОКР.

В процессе развития и роста конкурентоспособности производственной системы на основе такого подхода должен наблюдаться рост количества информации в системе, который свидетельствует об ее прогрессивном развитии, увеличении количества информационных связей и потоков. Это, в свою очередь, связано с количеством возможных состояний производственной системы и вероятностью возникновения каждого из них.

Если возможные состояния системы проанжировать по возрастанию их вероятностей, то наискорейшее возрастание информации достигается, при прочих равных условиях, если наименьшая (равные друг другу наименьшие) из вероятностей p_i , $i = 1, \dots, n$ возрастает (возрастают), а наибольшая (равные друг другу наибольшие) – убывает (убывают). При одних постановках задачи вероятности p_i с промежуточными значениями также могут изменяться, при других – остаются постоянными. Процесс завершается (что носит гипотетический характер) при достижении равенства вероятностей всех состояний.

Не существует однозначного взаимного соответствия коэффициента вариации вероятностей состояний системы и количества содержащейся в ней информации. Но уменьшение вариации с вероятностью, превышающей 1/2, ведет к увеличению количества информации. Каждому значению коэффициента вариации v отвечают некоторый минимум и некоторый максимум информации системы – $H^{\min}(v)$ и $H^{\max}(v)$. С увеличением коэффициента вариации монотонно уменьшаются как $H^{\min}(v)$, так и $H^{\max}(v)$; абсолютная величина разности между ними сначала нарастает от нуля до 2,35 (значение, достигаемое при $v = 4,4$), для случая $n = 100$, $i = 1, \dots, n$, затем убывает [7].

Возникновение новых состояний может вести как к увеличению, так и к уменьшению информации, воплощенной в производственной системе, что зависит от количества информации в исходной производственной системе и вероятности вновь возникшего состояния. Если состав возможных состояний не меняется, то эффективный способ увеличения «информационного богатства» (рост которого ведет к увеличению воз-

можностей системы гибко реагировать на изменения в окружающей среде и тем самым увеличивает устойчивость функционирования системы) производственной системы состоит в том, чтобы совместно повышать распространенность самых малораспространенных состояний и снижать распространенность самых широко распространенных состояний. Можно практически бесконечно увеличивать информационное богатство производственной системы, дифференцируя ее состояния.

Использование такого категориального аппарата предполагает рассмотрение вариантов эволюции производственной системы, по-разному влияющих на ее конкурентоспособность. В общем случае понятие эволюции выражает две противоположные тенденции в развитии систем:

- увеличение количества и сложности разнообразных форм – прогрессивная эволюция;
- увеличение однородности и упрощение форм – регрессивная эволюция, деградация.

Неравновесие ресурсов и потребностей производственных систем в них ведет к технологическому прогрессу – разработке новых видов ресурсов и новых технологий (идеальная информация), производству и распространению этих новых ресурсов и технологий в экономике (материализованная информация). Описание этих процессов целесообразно осуществлять, используя представления из работы К.К. Вальтуха по информационной теории стоимости [7].

Жизненный цикл предприятия характеризуется постоянным изменением уровней конкурентоспособности. Недавно возникшие предприятия обладают степенью конкурентоспособности, которую можно охарактеризовать как «устойчиво неконкурентоспособно». Далее в процессе развития предприятие последовательно проходит последующие уровни конкурентоспособности.

Для определения уровня конкурентоспособности, свойственной тому или иному предприятию, целесообразно использовать экспертную оценку, а ее результаты обрабатывать с использованием положений теории размытых множеств [6]. В этом случае оценочные термы выступают в качестве лингвистических переменных, что позволяет описать сложные и плохо формализуемые явления, которые трудно опи-

сать количественно. Все универсальное множество решений находится в численном диапазоне $[0; 1]$, а носитель размытого множества решений $\{M\}$ и соответствующих оценочных значений имеет вид

$$Supp \mu_M(x) = \{x \mid 0 < X < 1\}.$$

В свою очередь, все универсальное множество решений состоит из нескольких подмножеств, а именно:

$M_A = \{x \mid 0,8 < X \leq 1\}$ – множество численных значений лингвистической переменной «устойчиво конкурентоспособно»;

$M_B = \{x \mid 0,6 < X \leq 0,8\}$ – множество численных значений лингвистической переменной «конкурентоспособно»;

$M_C = \{x \mid 0,4 < X \leq 0,6\}$ – множество численных значений лингвистической переменной «неустойчиво конкурентоспособно»;

$M_D = \{x \mid 0,2 < X \leq 0,4\}$ – множество численных значений лингвистической переменной «неконкурентоспособно»;

$M_E = \{x \mid 0 < X \leq 0,2\}$ – множество численных значений лингвистической переменной «устойчиво неконкурентоспособно».

Выбор решений из множества может осуществляться по обобщенному расстоянию Хемминга:

$$d(A, B) = |\mu_A(X_1) - \mu_B(X_1)| + \dots + |\mu_A(X_n) - \mu_B(X_n)|.$$

С использованием вышеописанного подхода нами было проведено исследование конкурентоспособности на ряде предприятий Южного Федерального округа. Кратко опишем некоторые его результаты (на примере ОАО «Майкопский машиностроительный завод»).

На этом предприятии экспертами выступали: директор, коммерческий директор, технический директор, финансовый директор и директор по развитию, управленцы, имеющие опыт. Перед экспертами ставилась задача – исходя из опыта и знания ситуации поэтапно охарактеризовать лингвистическими переменными степень соответствия текущего положения предприятия каждому из следующих состояний конкурентоспособности: устойчиво неконкурентоспособно $\{E\}$; неконкурентоспособно $\{D\}$; неустойчиво конку-

рентоспособно $\{C\}$; конкурентоспособно $\{B\}$; устойчиво конкурентоспособно $\{A\}$.

В качестве лингвистических переменных экспертам предложены следующие термины: «скорее да», «скорее нет», «не уверен». Смысл лингвистического описания заключается в этом случае в последующем построении функции принадлежности каждого интервала конкурентоспособности и сравнении полученных функций с эталонными по расстоянию Хемминга. Наименьшее значение расстояния Хемминга укажет на соответствующий интервал конкурентоспособности. Числовая интерпретация степеней соответствия текущего положения интервальным производилась на допущении: ответ «скорее да» означает максимум соответствия (1); «не уверен» – равновероятностный исход (0,5); «скорее нет» – минимум соответствия (0).

В результате этого исследования ОАО «Майкопский машиностроительный завод» было оценено как «неустойчиво конкурентоспособное».

Такой результат достаточно характерен. Из 24-х предприятий, на которых проводились исследования, как «неустойчиво конкурентоспособные» были идентифицированы 14, пять предприятий были отнесены к «неконкурентоспособным», три – к «устойчиво неконкурентоспособным», два – к «конкурентоспособным».

Вышеизложенное позволяет заключить, что в современных условиях управление конкурентоспособностью предприятий должно осуществляться на информационно-экономической основе, состоящей в следующем: в информационной оценке ресурсов, используемых в процессах обеспечения конкурентоспособности; представлении производственных систем предприятия в виде информационных моделей; определении параметров производственной системы и их информационной и стоимостной оценке; выборе адекватного рассматриваемой задаче способа представления и оценки количества заключенной в производственной системе информации; выборе адекватного рассматриваемой задаче способа стоимостной оценки информации. Разработанный на такой основе инструментарий должен позволять количественно оценивать уровень конкурентоспособности предприятия и устойчивость его функционирования и исполнять роль системы информационной поддержки управленческих решений, касающихся этих вопросов.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барвинок, А.В. Исследование динамики проектно-производственных процессов [Текст] / А.В. Барвинок, А.Н. Коптев, Г.И. Коротнев // Проблемы машиностроения и автоматизации. – 2002. – № 1. – С. 18–21.
2. Савельева, Н.А. Формирование конкурентоспособности в отраслях промышленного производства: теория и методология [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук / Н.А. Савельева. – Ростов н/Д: РГЭУ-РИНХ, 2005. – 298 с.
3. Еленева, Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий [Текст] / Ю.Я. Еленева. – М.: Янус-К, 2001. – 296 с.
4. Колбачев, Е.Б. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов [Текст] / Е.Б. Колбачев. – Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2003. – 496 с.
5. Колбачев, Е.Б. Эволюция производственных систем: моделирование и мониторинг [Текст] / Е.Б. Колбачев, И.Г. Переяслова. – Новочеркасск: НОК, 2005. – 198 с.
6. Даниш, А.Г. Управление устойчивостью производственных систем промышленных предприятий [Текст] / А.Г. Даниш. – Ростов н/Д: МарТ, 2008. – 212 с.
7. Вальтух, К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики [Текст] / К.К. Вальтух. – М.: Янус-К, 2001. – 869 с.

УДК 330.34

Е.С. Капорский

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационный тип развития экономики, широко обсуждаемый и положительно воспринимаемый обществом, требует непростого и длительного процесса реформирования всех сфер жизнедеятельности. Сегодня такие реформы охватили сферы политики и экономики, но общественное производство не может ограничиваться перестройкой и переделкой институтов только в этих двух важнейших, но далеко не единственных сферах. Очевидно, что переход к инновационный тип развития предполагает нелегкие, иногда болезненные перемены во всех многочисленных взаимообусловленных сферах, т. е. связан с изменением целей, жизненных принципов, мотиваций или выработкой адекватных новым требованиям жизненных стратегий, охватывающих все уровни взаимодействия в обществе от личного до геополитического и планетарного. И в этом состоит глобальность необходимых перемен.

Очевидно, что по времени реформы в отдельных сферах жизнедеятельности проходят отнюдь не в порядке какой бы то ни было очередности, но распространяясь из некоего индуцирующего процесс перемен центра напряжен-

ности, который в настоящее время концентрируется в хозяйственно-политической сфере и вызывает постепенное нарастание и временное сопряжение преобразований во всем обществе. Это порождает сложные контуры взаимовлияний многочисленных, порой достаточно отдаленных друг от друга по содержанию социально-экономических процессов. Пытаться предвидеть и воздействовать на подобные сложные общественные трансформации можно только на уровне выявления общих принципов, целей и прогнозирования воздействия на направления основного потока изменений. Масштабы и скорость перемен оставляют мало возможностей для того, чтобы конкретизировать общие выводы до развернутых и детальных рекомендаций. Именно в таких ситуациях огромную роль приобретает собственно творческий потенциал субъектов осуществляемых перемен, их способность находить приемлемые ответы на вопросы, задаваемые временем и историей.

Наряду с глобальным аспектом трансформации мобилизационного общества в инновационное существует локальный аспект, вырастающий как бы снизу, с уровня конкретной деятельности

по формированию и реализации совокупности нововведений, которая в несовершенном и неразвитом виде, но все-таки осуществляется в мобилизационном обществе присущими ему средствами и в специфических организационных формах. Эта деятельность происходит под жестким патронажем государства, которое объединяет соответствующие мероприятия в рамках научно-технической политики. Последняя, по нашему мнению, и может стать той основой, на которой можно постепенно, шаг за шагом формировать и развивать механизмы и институты инновационного типа развития.

Здесь важно то, что в любом самом удачном варианте разработка и реализация сколь угодно полной научно-технической, а впоследствии и инновационной, политики всех проблем перехода от мобилизационного к инновационному обществу не решает. Она может представлять собой в лучшем случае некую системообразующую ось, вокруг которой естественным образом будут формироваться недостающие звенья инновационного типа, а в худшем – лишь один из кирпичей, положенных в основание системы институтов инновационного типа развития. Важная роль, которую может сыграть научно-техническая политика в процессе задачи трансформации, обусловлена рядом объективных обстоятельств.

Решение многих задач в области экономических исследований и их практических приложений основано на рассуждениях и трудно формализуемо. К таковым относится задача оценки состояния инновационного потенциала предприятия, решение которой требует нестандартных подходов и непосредственного участия высококвалифицированных специалистов в соответствующей области, значительных объемов информации, большого практического опыта, специальных знаний. Экспертные методы применяются, как правило, в случаях, когда отсутствуют какие-либо статистические данные, на которых базируется количественный прогноз. Но даже когда статистическая информация имеется, при использовании ее для оценки могут возникнуть трудности, которые можно сгруппировать следующим образом:

- исходная статистическая информация зачастую недостоверна, однако даже при наличии достоверных данных они не всегда могут слу-

жить надежной базой для принятия стратегических решений;

- часть информации, необходимой для выбора наилучшего варианта стратегического решения, имеет качественный характер и не поддается количественным измерениям;

- в момент принятия решения необходимая статистическая информация отсутствует, а ее получение требует времени или средств;

- существует большая группа факторов, которые будут влиять на инновационный потенциал предприятия, но при подготовке стратегических решений их нельзя точно предсказать;

- наличие факторов, которые не поддаются контролю со стороны принимающего решения;

- наличие нескольких возможных путей решения и необходимость выбора одного из них.

В условиях динамичного развития, когда происходят кардинальные изменения в экономике, социальной сфере, технике, технологии и других областях, эффективность применения статистических методов для прогнозирования и планирования, особенно на длительный период, снижается.

В таких условиях особую роль в предвидении будущего приобретает интуиция специалистов, называемых экспертами. Опыт, понимание сущности проблемы, чувство перспективы и интуиция помогают эксперту наилучшим образом ориентироваться в ситуации, выдвигать обоснованные суждения в отношении возможности осуществления альтернатив, предполагать более рациональный путь развития процесса. Вся совокупность процедур, логических приемов и математических методов, применяемых для сбора, обобщения и анализа данных, полученных от экспертов, выделяется в специальную группу методов, получивших название *методов экспертных оценок*. Каждый из экспертов разрабатывает индивидуальное решение в отношении предполагаемых будущих характеристик исследуемого процесса; оно получается как результат проведенного им анализа проблемы на основе определенной исходной информации.

Сущность метода экспертных оценок заключается в проведении экспертами интуитивно-логического анализа проблемы с количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов. Получаемое в результате обработки

обобщенное мнение принимается как решение проблемы.

Предпосылками проведения экспертной оценки инновационного потенциала являются:

- недостаточность и недостоверность информации о состоянии тех или иных элементов инновационной инфраструктуры предприятия;
- стохастический (вероятностный) характер рынка;
- сложность и новизна проблем.

Именно поэтому в данной методике мы посчитали целесообразным использование экспертной оценки, благодаря которой появляется возможность получить заключение на основе неопределенных рассуждений и механизма обработки данных с коэффициентами достоверности.

Кроме того, предлагается использовать различные графики, которые отражают результаты анализа, оценок и расчетов, что будет способствовать лучшему восприятию и ускорению получения качественных значений показателей, т. е. играть важную роль в визуальной, оперативной, комплексной оценке согласованности разнородных факторов, определяющих состояние и тенденции инновационного потенциала предприятия. Последовательность оценки состояния инновационного потенциала предприятий, используемая в предлагаемой методике, представлена далее схематически.

1. На первом этапе проведения оценки формируется экспертная комиссия. Поскольку оценка охватывает информацию о деятельности всех подразделений и служб предприятия, задействованных в инновационной деятельности предприятия, в состав экспертной комиссии должны входить представители высшего и среднего звеньев управления предприятия, руководители подразделений, задействованных в реализации всех инновационных проектов.

Из теории прогнозирования известно, что в значительном числе случаев оптимальное число экспертов составляет 17 человек, минимальный состав экспертной группы – четыре человека, таким образом, можно сказать, что необходимая численность экспертной комиссии находится в интервале 4–17 человек. Примем, что минимальное достаточное количество экспертов находится по формуле

$$N_{\min} = t_a^2 / e_{np}^2, \quad (1)$$

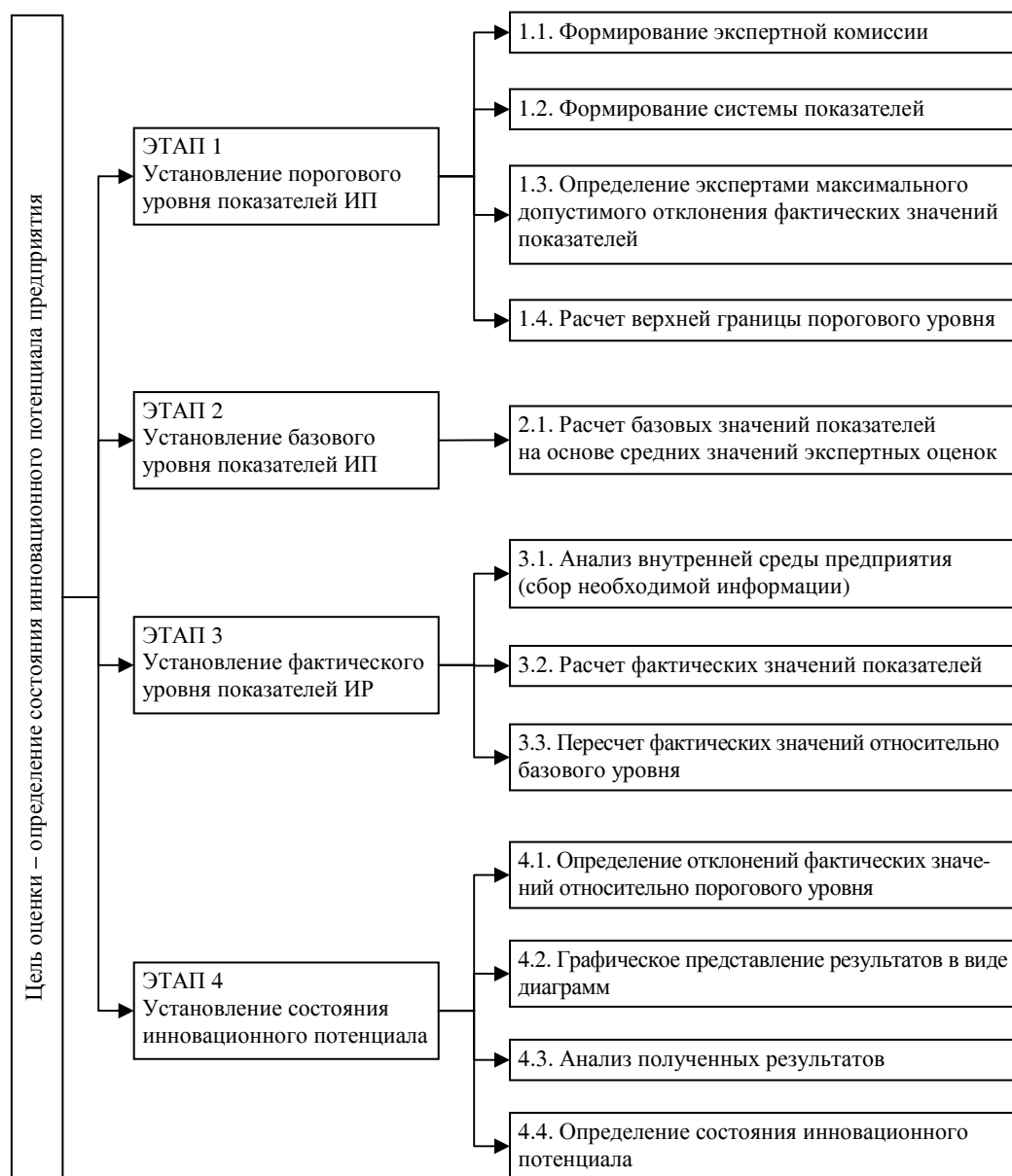
где t_a^2 – величина, зависящая от принимаемой надежности результатов; e_{np}^2 – предельно допустимая относительная ошибка, выражаемая в долях среднего квадратичного отклонения.

Кроме того, для объективной оценки в состав экспертной комиссии должны быть приглашены сторонние специалисты, имеющие опыт в инновационном менеджменте, а также эксперты, хорошо владеющие информацией о ситуации на рынках, где представлена продукция предприятия.

Важным шагом данного этапа является формирование системы показателей инновационного потенциала предприятия. От правильного выбора системы показателей зависит степень соответствия состояния инновационной сферы деятельности в действительности и комплекса мер, необходимых для изменения ситуации, соответствующих масштабу и характеру мероприятий. Набор показателей должен учитывать специфические отраслевые особенности. Система показателей инновационного потенциала может включать: затратные, кадровые, показатели производственного оборудования, показатели результативности инновационной деятельности.

После ознакомления с общими основными составляющими процедуры оценки – целью оценки, методикой и последовательностью проведения оценки, членам комиссии предлагается перечень показателей. Задача экспертной комиссии – установление значения порогового уровня каждого из показателей, которое должно определяться исходя из следующих соображений: снижение показателей относительно порогового уровня влечет за собой процессы необратимости спада инновационной активности предприятия, а также свидетельствует об утрате основных стратегически важных инновационных ресурсов. Иначе говоря, пороговый уровень отдельного показателя – это минимальное значение показателя в реальной производственной ситуации.

Установленные пороговые значения показателей принимаются в условных единицах равными 0,5. Система показателей P состоит из N показателей, описывающих состояние инновационного потенциала предприятия, каждый из которых отмечен количеством экспертных значений M , т. е. представляет результат экспертной оценки: $P \in \{p_{ij}\}$, где $i = 1, 2, \dots, N, j = 1, 2, \dots, M$.



Последовательность оценки состояния инновационного потенциала предприятия

Пороговый уровень каждого из показателей представляет собой результат экспертной оценки и рассчитывается следующим образом:

$$P_i^n = \sum_{j=1}^M \frac{P_{ij}}{M}, \quad (2)$$

где P_{ij} – оценка i -го показателя j -м экспертом; M – количество экспертных оценок (экспертов).

Использование экспертной оценки требует определения окрестности порогового уровня ка-

ждого из показателей δ_i , значение которого рассчитывается по формуле

$$\delta_i = \sqrt{\frac{1}{M-1} \cdot \sum_{o=1}^M (p_{ij} - P_i^n)^2}. \quad (3)$$

С учетом δ_i определяется для каждого в отдельности показателя верхняя граница его порогового уровня

$$P_i^{n\text{в}} = P_i^n + \delta_i \quad (4)$$

и нижняя граница его порогового уровня

$$p_i^{n\alpha} = p_i^n + \delta_i. \quad (5)$$

Область определения значений границ порогового уровня в условных единицах соответствует: $p_i^{n\alpha}, p_i^{n\beta} \in [0, 1]$.

На данном этапе необходимо оформить сводную таблицу (по следующей форме), в которую заносятся полученные экспертные оценки пороговых значений показателей.

Сводная таблица показателей для построения диаграмм и определения состояния ИПП

№ п/п	Показатель	Условное значение		Экспертная оценка	Фактическое значение	
		базовое	пороговое		в абсолютных единицах	в условных единицах
1		1	0,5			
...		...	...	...	...	...
2		1	0,5			

2. На втором этапе определяется базовый уровень совокупности всех показателей, который отождествляет ситуацию гипотетически существующего инновационного предприятия, функционирующего в нормальных условиях, или же реально действующего предприятия – рыночного лидера.

Двукратное увеличение (при прямой зависимости) или уменьшение (при обратной зависимости) средней экспертной оценки по каждому отдельному показателю представляется базовым уровнем. Таким образом, базовый уровень всех показателей p_i^6 условно принимается за единицу: $p_i^6 = 1$.

Данный момент должен быть разъяснен экспертной комиссии одновременно с ознакомлением хода проведения оценки, т. е. перед выставлением ею пороговых значений.

Пересчет базовых значений из условных единиц в абсолютные одновременно является своего рода проверкой правильности определения порогового уровня. Кроме того, представление базовых значений показателей в абсолютных единицах важно для выявления соответствия установленного порогового уровня показателей

рыночной ситуации. Если пересчет базовых значений из условных единиц в абсолютные выявил по каким-либо показателям подобные противоречия или несоответствия, то необходимо провести корректировку условных значений порогового уровня по соответствующим показателям, т. е. установить пороговый уровень большими или меньшими 0,5 условных единиц.

3. Третий этап проведения оценки – это сбор информации о фактическом состоянии инновационного потенциала обследуемого предприятия. Расчет фактических значений показателей проводится на основании информации от соответствующих подразделений предприятия.

Фактические значения показателей в абсолютных единицах рассчитываются на основе представленной информации непосредственно перед проведением оценки. Фактические значения показателей в условных единицах пересчитываются относительно базового уровня. Результаты заносятся в сводную таблицу.

Фактический уровень показателей в условных единицах может превышать или быть равен 0: $p_i^f = 0$.

4. Четвертый этап – завершающий. Для его проведения должны быть определены:

- система показателей инновационного потенциала;
- пороговые значения показателей – результат экспертной оценки;
- базовые значения, рассчитанные на основании пороговых значений;
- фактические значения показателей.

Таким образом, показатели состояния инновационного потенциала предприятия принимают три значения: базовое значение показателя (базовый уровень), пороговое значение показателя (пороговый уровень) и фактическое значение показателя (фактический уровень). Все значения на данном этапе должны быть внесены в сводную таблицу. Условные значения показателей являются исходными данными для построения диаграммы.

В соответствии с фактическими значениями показателей и величиной их отклонения от пороговых значений состояние инновационного потенциала предприятия можно характеризовать как высокое, нормальное, предкризисное, кризисное и критическое.

Состояние инновационного потенциала считается высоким, когда фактические значения всех показателей находятся выше верхней гра-

ницы порогового уровня. Данное состояние инновационного потенциала имеет место, когда предприятие обладает всеми необходимыми для развития и нормального функционирования видами инновационных ресурсов, степень использования которых близка к технологически обоснованным нормативам.

Состояние инновационного потенциала считается нормальным, когда фактические значения большинства индикаторов находятся выше порогового уровня, однако есть индикаторы (один или несколько), фактические значения которых находятся ниже порогового уровня. При этом состоянии имеется незначительное отставание наличия инновационных ресурсов от необходимого для нормального функционирования уровня или/и нерациональное использование определенных видов ресурсов.

Состояние инновационного потенциала считается предкризисным, когда фактические значения половины и более показателей находятся ниже порогового уровня. Несмотря на то, что значения большинства индикаторов приближены к пороговому уровню, предприятием не утрачены технические и технологические возможности улучшения данного состояния инновационного потенциала посредством принятия мер предупредительного характера.

Состояние инновационного потенциала считается кризисным, когда область фактических значений всех индикаторов находится ниже порогового уровня. При данном состоянии инновационного потенциала появляются признаки необратимости спада производства и истощения основных видов ресурсов: устаревание оборудования, сокращение персонала, отказ от НИОКР. Изменение этого состояния потребует принятия кардинальных управленческих решений, разра-

ботки программ комплексных мероприятий по увеличению ресурсообеспеченности инновационной деятельности.

Состояние инновационного потенциала считается критическим, когда область фактических значений большинства показателей находится ниже нижней границы порогового уровня. Имеет место на предприятии, когда утрата инновационных ресурсов становится неотвратимой и даже неизбежной.

Итак, предлагаемая методика оценки состояния инновационного потенциала предприятия, основными инструментами которой являются экспертные оценки и графическая интерпретация результатов, в сочетании с существующими методами позволит предприятиям:

- повышать эффективность процесса управления своим инновационным развитием своевременным выявлением и комплексным решением проблем в осуществлении инновационных процессов, проводить эффективную политику, направленную на поддержание и увеличение своего инновационного потенциала;
- повышать эффективность процесса разработки инновационной стратегии для достижения уровня инновационной активности и инновационного потенциала, адекватного современным условиям конкурентоспособности функционирующих предприятий;
- сопоставлять аналогичные сведения по смежным предприятиям, сравнивая свой уровень инновационного потенциала с их уровнем, т. е. иметь возможность оценивать свою инновационную активность, недостатки и достоинства собственной ресурсной базы, тем самым осуществляя стратегически обоснованное эффективное сотрудничество.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голубков, Е.П. Технология принятия управленческих решений [Текст] / Е.П. Голубков. – М.: Дело и сервис, 2005. – 544 с.
2. Корн, Г. Справочник по математике (для научных работников и инженеров) [Текст] / Г. Корн, Т. Корн. – М.: Наука, 1973. – 832 с.
3. Кулагин, А. Риск инновационной деятельности и обеспечение ее безопасности в условиях нестабильности экономики [Текст] / А. Кулагин // Инновации. – 2009. – № 3–4. – С. 61–67.



УДК 658:338.32.053.3

Г.В. Данилов, И.Г. Рыжова, Е.С. Войнова

АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ структуры производственных мощностей – один из ключевых вопросов при принятии управленческих решений по реконструкции и оценке производственного потенциала предприятия.

Обычно термин «структура производственных мощностей» используется применительно к отрасли, региону и т. п. В данной статье рассматривается структура производственных мощностей, под которой будем понимать состав и соотношение производственных мощностей структурных единиц предприятия.

Расчет производственной мощности производственных агрегатов предприятия вопрос больше технико-технологический. В то же время вопрос о сопряженности производственных мощностей агрегатов и структурных подразделений в едином производственном комплексе имеет четко выраженные экономические аспекты.

В рыночных условиях производственные мощности предприятия загружены, как правило, не полностью. Среди причин неполной загрузки мощностей можно указать две основные – диспропорция производственных мощностей предприятия и несоответствие структуры производственных мощностей предприятия рыночному спросу.

Управление структурой производственных мощностей должно быть направлено на повышение их пропорциональности и приведение в соответствие с рыночным спросом на выпускаемую продукцию.

Производственная мощность предприятия в целом зависит от наличия и сопряженности производственных мощностей подразделений. В то же время величина производственных мощностей подразделений (или при более детальном анализе – агрегатов) предприятия и их сопряженность существенно зависят от ассортиментной структуры выпускаемой продукции.

Анализ структуры производственных мощностей особенно актуален в том случае, когда тех-

нология производственного процесса имеет сложный характер и продукция, произведенная на одних его стадиях, используется в дальнейшем в качестве полуфабрикатов на других стадиях, что характерно, например, для металлургического производства.

Для анализа структуры мощностей производственную систему предлагается представлять в виде набора производственных звеньев (подразделений или агрегатов), связанных между собой технологическими зависимостями, которые характеризуются расходными коэффициентами продукции, работы или услуги одного звена на единицу продукции, работы или услуги другого.

Анализ пропорциональности производственных мощностей и их соответствия требованиям рынка предлагается проводить с использованием двух оптимизационных моделей в следующей последовательности:

- сбор и подготовка исходных данных;
- определение оптимальной производственной программы по критерию максимум загрузки производственных мощностей (модель 1), а также по критерию максимум маржинального дохода (модель 2);
- сравнение ассортимента продукции, полученного в результате решения оптимизационных задач по моделям 1 и 2;
- формулировка выводов о качестве структуры производственных мощностей предприятия и целесообразных направлениях ее развития.

К исходным данным при анализе структуры производственных мощностей относятся:

- сведения о составе и характеристиках звеньев производственной системы (выпускаемые ими виды продукции, расходные коэффициенты внутреннего оборота, ограничения по производственным мощностям и распределение основного капитала по звеньям);
- ограничения по спросу;
- цены и удельные переменные затраты по видам продукции.

Модель 1 позволяет определить «собственную ассортиментную структуру» продукции предприятия, соответствующую наиболее полной загрузке производственных мощностей и обеспечивающую максимальную фондоотдачу. Однако модель 1 не учитывает рыночные цены и спрос на различные виды продукции. Модель 2 обеспечивает максимум маржинального дохода с учетом ограничений по производственным мощностям, рыночных цен и спроса на различные виды продукции.

Анализируя и сравнивая между собой структуры продукции, полученные в результате решения оптимизационных задач по моделям 1 и 2, можно сделать вывод о том, насколько пропорциональны (сопряжены между собой) производственные мощности предприятия и насколько структура производственных мощностей предприятия соответствует структуре рыночного спроса на продукцию.

Оптимизационные задачи по моделям 1 и 2 относятся к задачам математического программирования, для решения которых можно использовать электронные таблицы (например, пакет Microsoft Excel).

Рассмотрим порядок расчета основных показателей производственной системы, необходимых для анализа структуры производственных мощностей предприятия.

Одним из основных показателей является пропускная способность производственного звена. Пропускная способность звена представляет собой максимально возможный выпуск конечной продукции, ограниченный возможностями данного звена без учета возможностей других звеньев. Данный показатель можно рассчитать по формуле

$$PS_k = \frac{1}{\sum_{i \in I_k} \frac{H_i}{q_{k,i}}}, \quad (1)$$

где PS_k – пропускная способность k -го звена; $q_{k,j}$ – производственная мощность k -го звена по i -й продукции; H_i – сквозной расходный коэффициент i -й продукции на единицу конечной продукции, измеренной в условных ассортиментных единицах; I_k – множество номеров продукции, обрабатываемых k -м звеном.

Сквозной расходный коэффициент (H_i) показывает расход i -й продукции на единицу конеч-

ной продукции системы, измеренной в условных ассортиментных единицах*, и рассчитывается по формуле

$$H_i = r_i + \sum_{j \in J_i} H_j b_{i,j}, \quad i = 1 \dots m, \quad (2)$$

где $b_{i,j}$ – прямой расходный коэффициент i -й продукции на единицу j -й продукции; r_i – доля i -й продукции в условной ассортиментной единице конечной продукции производственной системы; J_i – множество видов продукции, на изготовление которых непосредственно расходуется i -й продукт.

Для анализа производственной системы необходимо также рассчитать сквозные расходные коэффициенты одних продуктов на другие по формуле

$$h_{i,l} = \sum_{j \in J_i} b_{i,j} h_{j,l}, \quad (3)$$

где $h_{i,l}$, $h_{j,l}$ – сквозные расходные коэффициенты i -го и j -го продуктов на единицу продукта l соответственно.

Производственная мощность предприятия равна пропускной способности системы в целом и определяется минимальной пропускной способностью одного из его звеньев (данное звено является «узким»):

$$PM = \min_{k=1..l} \{PS_k\}. \quad (4)$$

Степень сопряженности звеньев между собой показывает интегральный коэффициент загрузки системы, рассчитываемый по формуле

$$Kz = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^l d_k \left(\sum_{i \in I_k} t_{k,i} h_{i,j} \right) x_j, \quad (5)$$

где Kz – интегральный коэффициент загрузки системы; d_k – доля основного капитала, вложенного в k -е производственное звено; x_j – объем производства j -го вида продукции; $t_{k,i}$ – прямые коэффициенты загрузки звеньев по продуктам, определяются по формуле

$$t_{k,i} = 1 / q_{k,i}. \quad (6)$$

* Данилов Г.В., Рыжова И.Г., Войнова Е.С. Операционный анализ и принятие управленческих решений в условиях реального производства // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2008. – № 3. – С. 213–222.

Таблица 1

Сопоставление формул в скалярном и матричном виде

Показатель	Вариант расчета	
	итеративный	матричный
Сквозной коэффициент загрузки производственного звена в условных ассортиментные единицах	$H_i = r_i + \sum_{j \in J_i} H_j b_{i,j}, \quad i = 1 \dots n$	$H = (E - b)^{-1} r$
Пропускная способность производственного звена	$PS = 1 / \sum_{j \in J_k} \frac{H_j}{q_{k,j}}, \quad k = 1 \dots l$	$P = \frac{1}{\text{Rev}(q) \times H}$
Сквозной коэффициент загрузки производственного звена, создаваемый обработкой единицы продукции	$h_{i,l} = \sum_{j \in J_i} b_{i,j} h_{j,l}$	$h = (E - b)^{-1}$
Пропускная способность системы (производственная мощность)	$PM = \min_{k=1, \dots, l} \{PS\}$	
Коэффициент пропорциональности системы	$Kz = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^l d_k \left(\sum_{i \in I_k} t_{k,i} h_{i,j} \right) x_j$	$Kz = d^T t (E - b)^{-1} X$
Определение маржинального дохода	$MD = \sum_{j=1}^n (p_j - c_j) x_j$	$MD = (p - c) X$

Примечание. Rev() – табличная функция, заменяющая каждый элемент матрицы на обратный.

В формуле (5) в качестве веса предлагается использовать долю основного капитала, вложенного в каждое производственное звено.

С учетом всего вышеизложенного оптимальная загрузка производственной системы определяется путем решения задачи математического программирования:

$$\begin{cases} Kz = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^l d_k \left(\sum_{i \in I_k} t_{k,i} h_{i,j} \right) x_j \rightarrow \max; \\ \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i \in I_k} t_{k,i} h_{i,j} \right) x_j \leq 1, \quad k = 1, \dots, l. \\ x_j \geq 0 \end{cases} \quad (7)$$

Решение задачи (7) позволяет определить ассортиментную структуру продукции, которая обеспечивает наиболее полную загрузку производственных мощностей предприятия. Полученный коэффициент интегральной загрузки является максимально возможным при данной структуре производственных мощностей предприятия.

Для определения оптимальной структуры выпускаемой продукции по критерию максимум маржинального дохода с учетом структуры рыночного спроса необходимо решить задачу математического программирования при определенных ограничениях:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n (p_j - c_j) x_j \rightarrow \max; \\ \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i \in I_k} t_{k,i} h_{i,j} \right) x_j \leq 1, \quad k = 1, \dots, l; \\ x_j \geq 0, \end{cases} \quad (8)$$

где p_j – цена j -го вида продукции; c_j – переменные затраты j -го вида продукции.

Модели (7) и (8) не позволяют учесть взаимные услуги подразделений предприятия. При наличии взаимных услуг расчет и анализ могут быть выполнены при помощи системы матричных уравнений и неравенств. В табл. 1 для сравнения представлены основные расчетные формулы в скалярном и матричном виде.

Возможные варианты сравнения ассортиментных структур представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты анализа структуры производственных мощностей

Ассортимент продукции, полученный по моделям 1 и 2	Коэффициент пропорциональности производственной системы	
	высокий	низкий
совпадает	Производственные мощности предприятия имеют оптимальную структуру и соответствуют рыночному спросу	Необходимо провести реконструкцию производственных мощностей, направленную на «расшировку» узких мест и повышение их пропорциональности
не совпадает	Рекомендуется: выполнить маркетинговые исследования, направленные на поиск новых рынков сбыта продукции; провести реконструкцию производственных мощностей с целью повышения соответствия их рыночному спросу	Рекомендуется провести исследования по возможности реконструкции, выполнить экономическое обоснование реконструкции производственных мощностей

В заключение можно отметить что предложенная методика анализа и оптимизации структуры производственных мощностей предприятия позволяет повысить эффективность управленческих ре-

шений по реконструкции предприятия и оценке влияния структуры производственных мощностей на производственный потенциал предприятия, делая их более обоснованными и конкретными.

УДК 338.3

Ф.А. Керженцев

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

Проблема эффективной комплексной оценки экономического потенциала промышленного предприятия сегодня остается открытой, хотя оценка отдельных его составляющих потенциала подробно изучена и представлена во многих научных трудах. Проведенный анализ методических подходов к оценке экономического потенциала промышленного предприятия показал, что основу большинства методик составляет исследование достигнутых результатов работы предприятия, что не может в полном объеме охарактеризовать сущность экономического потенциала как способности предприятия реализовать имеющиеся возможности.

Анализ экономического потенциала, на наш взгляд, должен проводиться с учетом определения величины существующих у предприятия возмож-

ностей эффективного функционирования на рынке. Для этого необходимо оценить интегральный уровень экономического потенциала, который характеризуется величиной отдельных его составляющих [1].

Сегодня существуют две диаметрально противоположные позиции относительно анализа экономического потенциала предприятия. Первая заключается в количественном измерении величины экономического потенциала. Предполагается, что потенциал имеет стоимостную оценку, что обосновывает идею количественного измерения экономического потенциала промышленного предприятия. При этом необходимо все составляющие экономического потенциала оценивать с количественной точки зрения, находить в них имущественную характеристику, что даст



возможность определить интегральный показатель величины экономического потенциала промышленного предприятия. Сейчас существует огромное число методик количественного измерения экономического потенциала, разработкой которых занимались такие известные отечественные ученые, как В.В. Ковалев, Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет [2, 3].

Вторая позиция ученых относительно анализа экономического потенциала промышленного предприятия заключается в его качественной оценке. Считается, что для глубокого и детального анализа экономического потенциала предприятия необходимо оценить качественную составляющую каждого элемента экономического потенциала, что позволит определить его общую величину. Приверженцами такого подхода являются А.И. Самоукин, Т. Йеннер, С.А. Бороненкова [4–6].

Исследуя экономический потенциал промышленного предприятия как его совокупную возможность достигать намеченных целей функционирования, необходимо, на наш взгляд, анализировать каждый элемент потенциала не изолированно друг от друга, а как совокупность взаимосвязанных составляющих одного целого, поскольку лишь взаимодействуя между собой в единой системе, элементы экономического потенциала промышленного предприятия дают возможность приобрести синергетический эффект, который невозможно получить при простом сложении результатов функционирования каждого составного элемента экономического потенциала в отдельности. Экономический потенциал промышленного предприятия определяется не только общим количеством имеющихся возможностей, но также их качественной характеристикой, структурой и степенью сбалансированности элементов потенциала, рациональностью его применения. Повышение качественной характеристики экономического потенциала позволяет повысить его величину без изменения количественного объема.

Сформулируем требования, которым должен отвечать показатель, характеризующий уровень экономического потенциала:

- должен оперативно реагировать на изменения во внешнем и внутреннем окружении;
- определять макро-, мезо- и микроэкономическое положение на отраслевом рынке;

– отображать трансформацию тактических и стратегических возможностей анализируемого предприятия.

Исследование экономического потенциала предприятия, по нашему мнению, целесообразно проводить путем комплексного анализа составляющих его элементов, поскольку такая оценка учитывает все факторы, воздействующие на состояние потенциала и возможности его использования. Оценка экономического потенциала предприятия должна проводиться в несколько этапов, основными из которых являются:

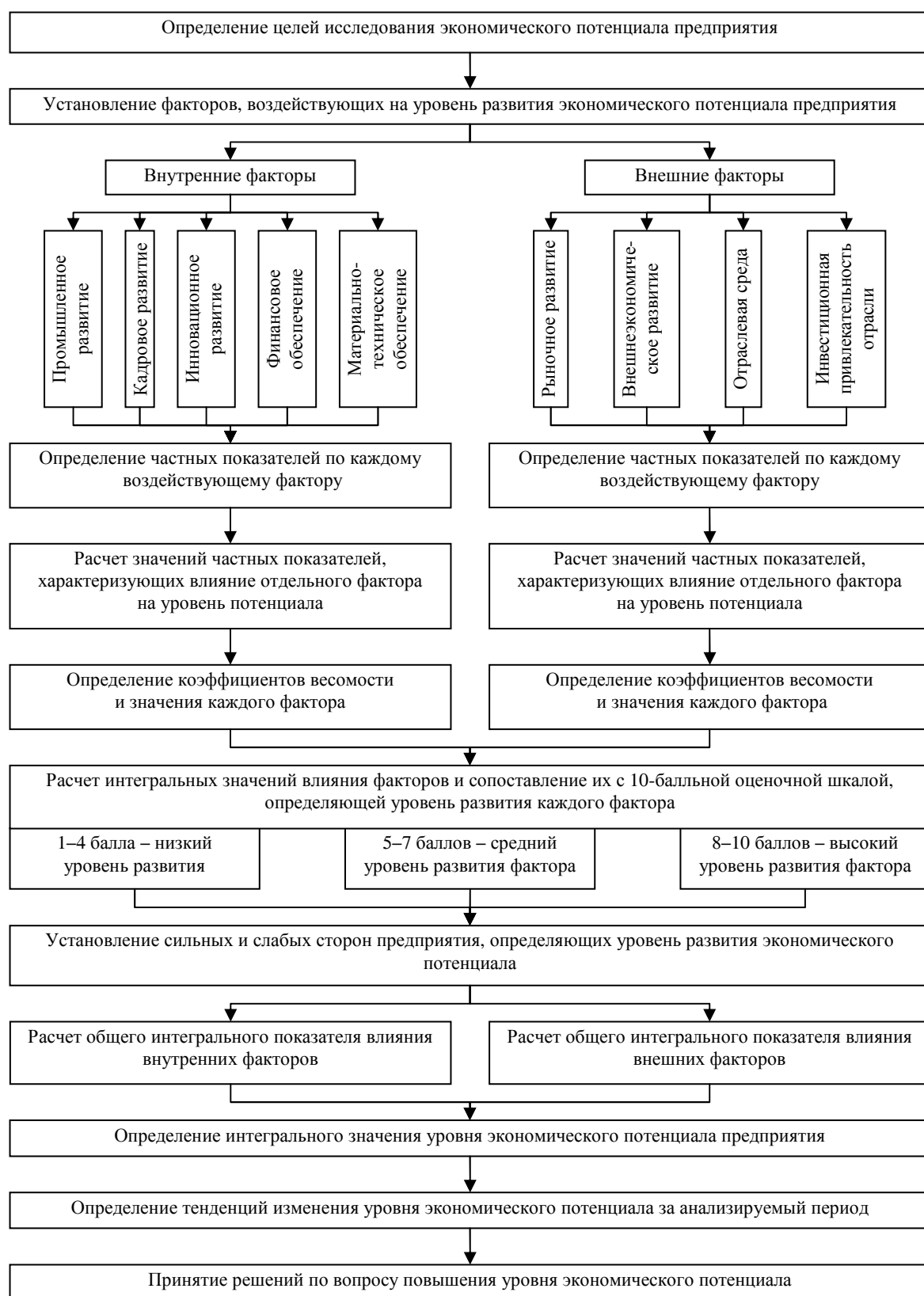
- 1) определение целей исследования экономического потенциала;
- 2) установление факторов, воздействующих на уровень развития экономического потенциала;
- 3) формирование системы показателей, определяющих каждый фактор;
- 4) разработки балльной шкалы значений, определяющей уровень отдельных факторов;
- 5) расчет интегрального значения уровня развития экономического потенциала;
- 6) определение уровня развития экономического потенциала с использованием шкалы оценок;
- 7) определение динамики уровня экономического потенциала за анализируемый период времени;
- 8) принятие решения по вопросу повышения уровня экономического потенциала предприятия.

Предлагаемая методика оценки экономического потенциала представлена здесь в виде блок-схемы.

Поскольку величина экономического потенциала предприятия, прежде всего, определяется внутренними факторами его развития, в первую очередь необходимо оценить их уровень на основе следующих критериев:

- промышленное развитие;
- финансовое обеспечение деятельности;
- кадровое развитие;
- инновационное развитие;
- материально-техническое обеспечение деятельности, и т. д.

Расчет показателей, характеризующих влияние отдельных факторов на величину экономического потенциала, проводится при использовании шкалы, определяющей уровень развития каждого фактора.



Блок-схема анализа экономического потенциала

Для анализа внутренних факторов используют большое количество частных показателей, основные из которых: показатели доходности от продажи объектов собственности; обеспеченность ресурсами; окупаемость капитальных затрат; объем внедренных инновационных продуктов; мобильность производственных фондов; экономия затрат от внедрения новых технологий; эффективность мотивации персонала и реализации стратегии развития; уровень инновационного климата и проведения научно-исследовательских разработок; возраст технологического оборудования; уровень автоматизации и механизации; показатели фондовооруженности и фондоотдачи, прибыли и рентабельности, текущей ликвидности и финансовой устойчивости; уровень квалификации персонала; производительность труда; коэффициент текучести кадров; рентабельность персонала и другие. Обеспечение сопоставимости данных показателей возможно при переводе их значений в частные индексы, определенные в баллах, которые устанавливаются экспертным путем.

На первом этапе оценки необходимо определить значения каждого из показателей, характеризующих основные факторы развития экономического потенциала. На втором этапе проводится расчет обобщающих индексов по каждому фактору путем нахождения среднеарифметического значения всех показателей. На третьем этапе определяется интегральное значение уровня развития каждого фактора с учетом коэффициентов их весомости, установленных экспертным путем. Формула расчета интегрального значения уровня развития всех внутренних факторов выглядит следующим образом:

$$Вн = K_1Вн_1 + K_2Вн_2 + K_3Вн_3 + \dots + K_nВн_n,$$

где K_1, K_2, K_n – установленные экспертным путем коэффициенты весомости отдельных внутренних факторов, определяющих развитие экономического потенциала; $Вн_1, Вн_2, Вн_n$ – обобщающие индексы развития внутренних факторов, определяющих величины экономического потенциала предприятия

Уровень развития отдельных факторов определяют, исходя из следующих значений:

– от 1 до 4 – низкий уровень развития фактора, характеризует слабые возможности предприятия

эффективно функционировать и развиваться в данном направлении;

– от 5 до 7 – средний уровень развития фактора, определяет возможности предприятия стабильно развиваться, но не позволяет быть лидером отрасли по данному направлению деятельности;

– от 8 до 10 – высокий уровень развития фактора, демонстрирует большие возможности предприятия осуществлять развитие по инновационному направлению и занимать лидерские позиции на рынке.

Отдельные внутренние факторы, определяющие уровень экономического потенциала, исследуются с различной степенью детализации, которая зависит от информационной обеспеченности аналитической деятельности, специфики производства и т. д.

Внешние факторы оказывают значительное влияние на состояние предприятия и уровень его экономического потенциала. К числу внешних факторов относятся: рыночная составляющая (R_p), внешнеэкономические компоненты (B_3), отраслевая среда (O), инвестиционная привлекательность отрасли (I_n).

Оценив влияние важнейших внешних факторов на уровень экономического потенциала предприятия, можно определить общий интегральный показатель, характеризующий совокупное влияние внешней среды. Для этого необходимо суммировать значения отдельных факторов с учетом весовых коэффициентов, установленных экспертным путем. Формула расчета интегрального показателя влияния внешних факторов на величину экономического потенциала:

$$Вс = K_1R_p + K_2B_3 + K_3O + K_4I_n.$$

Разработанная методика оценки экономического потенциала предприятия позволяет подойти к определению влияния основных внешних факторов как с качественной, так и с количественной стороны. Она дает возможность глубоко изучить каждый фактор и установить его значимость для анализа экономического потенциала, учитывая специфику деятельности каждого отдельного предприятия. В результате обеспечивается системное исследование экономического потенциала, выявляются сильные и слабые стороны предприятия, определяются резервы, что позволяет разработать комплексные стратегиче-

ские мероприятия, направленные на повышение уровня развития экономического потенциала и предприятия.

Итоговое значение уровня развития экономического потенциала предприятия (Эп) определяется по формуле

$$\text{Эп} = J_1 \sum_{n=1}^n \text{Вн} + J_2 \sum_{m=1}^m \text{Вс},$$

где Эп – уровень развития экономического потенциала предприятия; J_1, J_2 – коэффициенты весомости влияния внутренних и внешних факторов на уровень развития экономического потенциала; n, m – количество внутренних и внешних факторов (соответственно), оказывающих влияние на уровень развития экономического потенциала; Вн – интегральный показатель влияния внутренних факторов; Вс – интегральный показатель влияния факторов внешней среды.

Представленная методика оценки экономического потенциала предприятия позволяет определить его количественную величину и установить его качественные характеристики. Кроме того, данная методика дает возможность изучить и проанализировать факторы, воздействующие на уровень развития экономического потенциала, а также оценить количественную и качественную сторону их воздействия. Такой анализ позволяет установить, что необходимо изменить в работе предприятия для достижения высокого уровня развития его экономического потенциала. Для повышения эффективности оценки необходимо исследование экономического потенциала проводить в динамике: уровень развития экономического потенциала за отдельные периоды сравнивать с аналогичными среднеотраслевыми показателями.

Преимуществом разработанной методики является то, что в зависимости от информационной обеспеченности, целей анализа и отраслевой специфики система аналитических показателей может быть определенным образом скорректирована, при этом основные факторы должны быть неизменными. Представленная методика позволяет также исследовать экономический потенциал предприятия комплексно, системно оценить влияние различных факторов на уровень его развития, определить динамику развития. Кроме того, несомненным достоинством методики является достаточная простота расчетов.

Апробация разработанной методики была проведена на примере предприятий промышленности стройматериалов. По результатам исследования составлен рейтинг предприятий, который определяет уровень развития их экономического потенциала (см. таблицу).

Для составления рейтинга предприятий была проведена сравнительная оценка их экономического потенциала по всей совокупности анализируемых факторов и определена его динамика по годам. Затем рассчитаны отклонения для каждого предприятия от среднего значения уровня развития экономического потенциала по анализируемому кругу предприятий. Предприятиям присвоены ранги в порядке их убывания. В итоге был определен лидер на отраслевом рынке, аутсайдер в отрасли, а также позиция каждого предприятия по сравнению с конкурентами.

В ходе исследования нами выявлены следующие тенденции развития экономической ситуации в строительной отрасли:

- значительный дисбаланс между объемами производства и потребления продукции, который усугубился в результате кризисных явлений в экономике, поменявших их полярность;

Интегральное значение экономического потенциала исследуемых предприятий

Показатели	ООО «Самарский стройфарфор»	ЗАО «Сантек»	ЗАО «Кировская керамика»	ОАО «Стройполимер-керамика»	ЗАО «ЛЗСФ»
Уровень развития внутренних факторов	7,38	6,31	5,78	6,71	6,45
Уровень развития внешних факторов	4,7	4,52	4,62	4,64	4,81
Интегральный уровень экономического потенциала	6,37	5,63	5,34	5,92	5,82
Рейтинговая оценка по уровню экономического потенциала	I	IV	V	II	III

- отсутствие эффективных стратегических программ по развитию предприятий строительной отрасли;
- существенное отставание в сфере технологического оснащения и обновления основных фондов, высокая энергоемкость предприятий отрасли, что приводит к снижению производительности труда;
- неразвитость отечественного машиностроения по производству усовершенствованного оборудования для предприятий отрасли;
- серьезные административные препоны при оформлении разрешительной документации для создания и обеспечения деятельности новых производств;
- отсутствие отечественных научных разработок в области обновления технологии производства строительных материалов;
- низкая финансовая обеспеченность собственными средствами для осуществления инвестиционных мероприятий, недоступность коммерческих кредитов из-за высоких процентных ставок;
- необеспеченность высококвалифицированными кадрами в сфере управления и производства.

Такая ситуация может повлечь за собой снижение темпов строительства, что окажет негативное влияние на реализацию национальных

проектов и стабильность социально-экономической сферы.

Апробация данной методики, представленная на примере предприятий строительной отрасли, демонстрирует, что ее применение в управленческой деятельности дает возможность разработать содержательные рекомендации и сформулировать стратегические направления работы, которые будут способствовать повышению уровня экономического потенциала предприятия, эффективности его использования, а также усилению конкурентной позиции предприятия на отраслевом рынке.

Таким образом, оценка экономического потенциала предприятия становится необходимым этапом стратегического анализа и управления. Предлагаемая методика охватывает все основные внутренние и внешние факторы, определяющие уровень развития экономического потенциала. В результате исследования обеспечивается системный подход к анализу предприятия, который позволяет выявить все его сильные и слабые стороны, а также создать на этой основе комплекс мер, направленных на его стратегическое развитие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Горбунов, Э.** Экономический потенциал развитой производственной системы [Текст] / Э. Горбунов // Вопросы экономики. – 2007. – № 9.
2. **Ковалев, В.В.** Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
3. **Шерemet, А.Д.** Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М. 2000. – 352 с.
4. **Самоукин, А.И.** Потенциал нематериального производства [Текст] / А.И. Самоукин. – М.: Знание, 2001. – 387 с.
5. **Йеннер, Т.** Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента [Текст] / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 2.
6. **Борзенкова, К.С.** Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / К.С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.

УДК 338.242.4

В.И. Павленко, С.Ю. Куценко

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ КРИЗИСНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Влияние мирового финансово-экономического кризиса, системные проблемы в различных сферах жизнедеятельности общества предопределили необходимость перехода экономики России на качественно новый уровень развития, предполагающий активизацию инновационной деятельности в регионах. Особое значение приобретает поиск инновационных методов развития хозяйственной деятельности для депрессивных и кризисных территорий.

Для обеспечения комплексного социально-экономического развития низовых административно-территориальных районов, городских и сельских поселений представляется необходимым широко использовать мероприятия с экономическими, финансовыми, технологическими и социальными действиями инновационного характера, обеспечивающие устойчивость и самостоятельность их развития. Важным является также дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы в направлении обеспечения участия органов местного самоуправления в осуществлении инновационной деятельности (Федеральный закон № 131 от 06.10.2003 г.).

Муниципальные образования (МО), несомненно, заинтересованы в стимулировании нововведений в сфере малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес, в свою очередь, очень восприимчив к нововведениям, так как это повышает его конкурентоспособность, обеспечивает условия для «выживания». Решающее условие эффективного внедрения инноваций – снижение налогового бремени.

Особое значение имеют инновации, направленные на повышение эффективности использования недвижимости МО.

На муниципальном уровне эффективное воздействие на развитие промышленного комплекса возможно лишь посредством поддержки конкретных проектов, направленных на обеспечение социально-экономического развития с учетом экологических требований.

Более глубоко проблемы и перспективы инновационного развития кризисных и депрессивных районов рассмотрены авторами на примере Коношского района Архангельской области, включающего шесть сельских поселений, достаточно типичного для Северо-Запада России. В основу анализа положены результаты экспедиционных исследований в период 2006–2009 гг. (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Краткая социально-экономическая характеристика Коношского муниципального района (Архангельская обл.)

Показатель	Значение показателя
Численность постоянного населения, тыс. чел.	27,8 (2,3 %)
Уровень безработицы к экономически активному населению на 1 июля 2009 г., %	4,5 (2,8 %)
Отгружено товаров собственного производства по разделам С, D, E ОКВЭД, млн руб.	147,5 (0,4 %)
Ввод в эксплуатацию жилых домов общей (полезной) площадью, м ²	1 883 (3,8 %)
Оборот розничной торговли во всех каналах реализации, млн руб.	632 (1,3 %)
Среднемесячная начисленная заработная плата по крупным организациям и субъектам среднего предпринимательства, руб.	13 922 (18 686 по области)
Сальдированный финансовый результат крупных организаций и субъектов среднего предпринимательства, млн руб.	–49,5
Прибыль коммерческих организаций, млн руб.	26,2 (1,0 %)

Примечание. В скобках показана доля от общеобластного показателя или показатель по области.

Таблица 2

Доходы и расходы местного бюджета Коношского муниципального района (Архангельская обл.)

Показатели	2006	2007	2008	На 01.01.2010 г.	2010 г. (прогноз)
Доходы местного бюджета, тыс. руб.					
Всего	272101,0	292116,0	468114,0	91870,0	352354,0
Платежи при пользовании природными ресурсами	363	620	577	–	–
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	363	620	577	0	–
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	557	1050	297	–	–
Безвозмездные поступления	210594	221034	384357	485200,0	
Из общей величины доходов – собственные доходы	174226	188733	333283	123500,0	–
Расходы местного бюджета, тыс. руб.					
Всего	283133	311264	462794	612700,0	
Бюджетные инвестиции на увеличение стоимости основных средств	–	–	77881	–	–
Обслуживание государственного и муниципального долга	193	1506	894	0	–
Сельское хозяйство и рыболовство	10	37	1162	–	–
Транспорт	810	1247	130	–	–
Жилищно-коммунальное хозяйство	64749	49784	51256	–	–
Бюджетные инвестиции:					
жилищно-коммунальное хозяйство	–	–	22730	–	–
дошкольное образование	–	–	647	–	–
общее образование	–	–	28711	–	–
культура	–	–	532	–	–
здравоохранение	–	–	3435	–	–
Социальная политика	3996	3404	17595	–	–
Профицит (+), дефицит (–), тыс. руб.	–11032	–19148	5320	–4000,0	– 9000,0

Из табл. 2 видно, что обеспеченность района собственными финансовыми ресурсами низкая. Основную долю составляют безвозмездные поступления в виде дотаций, субсидий и т. д. С 2006 г. неуклонно снижаются поступления от налога на имущество, доходы от продажи материальных и нематериальных активов. Характерно, что снижалась величина платежей за пользование природными ресурсами. Изменялась

и структура расходов. Существенно увеличились расходы на сельское хозяйство и рыболовство, социальную политику. В бюджете на 2010 г. сохранены все обязательства по предоставлению мер социальной поддержки различным социальным группам. Расходы на транспорт снизились в 10 раз.

Новой формой муниципальной поддержки инвестиционной и предпринимательской дея-

тельности в Коношском муниципальном районе можно признать разработанную в районе при участии авторов специальную программу поддержки малого и среднего бизнеса на 2010 г.

В качестве приоритетных направлений инвестирования выделено жилищно-коммунальное хозяйство.

Среди приоритетных инвестиционных проектов, предусмотренных программой, можно выделить: предоставление инвесторам налоговых льгот и налоговых кредитов; установление льготного порядка аренды муниципальной земли и недвижимости; предоставление инвестору муниципальных гарантий в обеспечение возврата привлекаемых денежных средств для осуществления проекта и др.

В 2009 г. в районе были предприняты меры по снижению напряженности на рынке труда – организованы общественные, временные работы и стажировки, переобучение, адресная поддержка граждан, переезжающих для трудоустройства в другую местность, содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных. В их реализации участвовало 29 предприятий района.

Важным резервом диверсификации структуры хозяйства Коношского муниципального района, как показали экспедиционные исследования, может рассматриваться использование его рекреационных ресурсов и развитие туристского комплекса.

Анализ деятельности органов управления Коношского муниципального района по использованию инновационных методов позволил сделать некоторые выводы, имеющие общий для кризисных и депрессивных районов характер.

1. Значимым и до настоящего времени недостаточно используемым ресурсом стимулирования промышленной активности является собственность МО, прежде всего земельные ресурсы. Эффективная организация управления недвижимостью способна стать мощным рычагом совершенствования качества инвестирования и развития территорий. Земельный налог является практически единственным налогом, поступающим в бюджет МО в 100 %-м объеме, поэтому распоряжение муниципальными землями способно значительно увеличить его доходную

часть, в том числе и за счет неналоговых доходов – сдачи в аренду земли.

2. Ведущими инновационными методами развития промышленности МО остаются сетевая организация, программно-целевые методы (включающие в себя кроме финансово-экономических инструментов многоуровневые механизмы социальной защиты, научно-техническую и социальную поддержку), стратегическое планирование и управление [1].

3. Поддержка приоритетных инвестиционных проектов, осуществляемых на территории МО, наряду со стратегическим планированием позволяет добиться решения ряда важных задач: повысить инвестиционную активность на территории МО, создать благоприятные условия для обеспечения защиты прав, интересов и имущества инвесторов, увеличить налогооблагаемую базу и сформировать новые источники налоговых платежей.

Проведенные авторами исследования позволили разработать представленную здесь схему комплексной оценки эффективности инновационного развития МО.

Для Коношского муниципального района в качестве инновационных, тесно связанных с ресурсной базой и опирающихся на отрасли специализации хозяйства были выбраны инвестиционные проекты в производственной, сельскохозяйственной и социальной сферах. Среди них проекты: по глубокой переработке древесины и выпуску мебельного щита, клееного строительного бруса, ДСП, ОСП и другой продукции; развитию малоэтажного деревянного домостроения; производству топливных брикетов, произведенных из древесных отходов, для обеспечения ЖКХ и населения эффективным и экологически чистым топливом; освоению месторождений строительных материалов; строительству модульных котельных мощностью 4 МВт на древесных отходах в поселках Коноша, Волошка, Климовская, Подюга, Ерцево и Тавреньга; восстановление агропромышленного комплекса, и прежде всего животноводства, включая строительство ряда мини-заводов по производству молочной продукции высокого качества; модернизации инфраструктуры поселений и улучшению водопотребления на основе использования современных технологий.



Расчеты показали, что реализация названных и других проектов позволяет получить в ближайшие 3–5 лет достаточно высокий положительный социально-экономический эффект для Коношского района, выраженный в увеличении занятости населения на 15–20 %, повышении мотивации получения образования и до-

полнительной специальности, закреплении населения и сокращении его оттока, расширении налогооблагаемой базы на 50–60 % в производственной сфере, росте товарооборота и налоговых поступлений, снижении бюджетной зависимости, развитии транспортной инфраструктуры и пр. [1–3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные вопросы развития муниципальных образований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: официальный сайт Администрации Кемеровской области <http://www.ako.ru/Official/M-O/BOOK/index.htm>

2. Гневко, В.А. Инновации в стратегическом управлении региональным и муниципальным развитием [Текст] : монография / В.А. Гневко и др.; Ин-т проблем регион. экономики РАН, Сев.-Зап. секция содействия развитию экон. науки РАН, Санкт-Петерб. акад.

упр. и экономики. – СПб.: Изд-во Санкт.-Петерб. акад. упр. и экономики, 2005 (СПб.: ИПП «Искусство России»). – 286 с.

3. Материалы докладов на заседании секции «Финансисты муниципальных образований» 1–4 октября 2009 г. Анапа, Темрюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: портал НП «Сообщество финансистов России» <http://www.sfr.krd.ru>

УДК 004.738.5:334.7

А.Д. Сотников, М.Ю. Арзуманян

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В самом общем виде конкурентоспособность в экономической науке понимается как способность конкурировать с аналогичными объектами на конкретном рынке, используя конкурентные преимущества для достижения поставленных целей.

Традиционно конкурентоспособность определяют для следующих уровней: товарного, микроуровня и макроуровня.

Такой подход позволяет оценить конкурентоспособность лишь с внешней стороны, не затрагивая внутренние причины и механизмы формирования этого свойства, его внутреннюю организацию и структуру.

При определении конкурентоспособности и конкурентных преимуществ предприятия как базового субъекта экономики оправданным будет подход, рассматривающий предприятие изнутри (свойства его внутренней организации и структуры). Существующие подходы и методики [1] для оценки конкурентоспособности и выявления конкурентных преимуществ рассматривают три уровня предприятия: самого предприятия, производства и продукции.

Конкурентоспособность в этом случае понимается как комплексное системное свойство, поразному проявляющееся на каждом из уровней.

На каждом уровне выделяются показатели, определяющие меру конкурентоспособности. Так, например, на уровне продукции выделяют такие показатели, как качество продукции, возможность поддержки на всех фазах жизненного цикла продукта и др. На уровне предприятия выделяют темпы роста доходов и прибыли, уровень социальной ответственности и др.

Таким образом, в существующих подходах к оценке конкурентоспособности предприятия основное внимание уделяется производственно-технологическим или рыночно-сбытовым аспектам, связанным с финансовой, трудовой и товарной составляющей его деятельности.

Такое представление и описанные выше подходы не могут оставаться актуальными и до-

минирующими при переходе к информационному обществу и информационной экономике, где главенствующая роль процессов переходит в область «информационного взаимодействия», а основными ресурсами становятся информация и знания.

Доменная модель инфокоммуникаций. Для анализа внутренних механизмов конкурентоспособности предлагается доменная модель инфокоммуникаций (ДМ) [2, 3], которая выделяет три домена, где сконцентрированы три относительно самостоятельных, хотя и тесно связанных вида деятельности, а именно: физический, информационный и когнитивный домены (рис. 1).

Деятельность предприятия происходит в «реальном» физическом мире, в котором протекают преимущественно энергетические процессы. Эта область соответствует *физическому домену* (ФД). Деятельность, связанная с управлением предприятием (анализ ситуаций, выбор вариантов) и иная интеллектуальная деятельность, продуктом которой являются оценки и принятие решений, напротив, продукт ментальной и психической активности, протекающей в сфере «идеального», которая представлена в *когнитивном домене* (КД). *Информационный домен* (ИД) – это область, в которой присутствуют и циркулируют данные («информация», знания), используемые в когнитивном домене для реализации процессов управления и представляющие объекты, явления и процессы физического домена.

Определение конкурентных преимуществ на основе доменной модели предполагает оценку деятельности в каждом домене и позволяет учесть не только материальные аспекты деятельности предприятий.

Такая модель предполагает рассмотрение внутреннего устройства конкурентоспособности преимущественно для «высокоинформатизированных» предприятий информационной экономики.



Рис. 1. Доменная модель инфокоммуникаций

Деятельность в каждом из доменов может протекать по разным моделям, обеспечивающим различные показатели эффективности и конкурентоспособности. Существуют стандарты, регламентирующие деятельность по производству продукции, для достижения определенного качества выпускаемого товара/услуги. Такие стандарты затрагивают процессы, протекающие преимущественно в ФД, где деятельность наиболее формализована, что и позволяет использовать и применять стандарты и шаблоны. ФД является на сегодняшний день наиболее изученным и описанным, хотя и в этом традиционном домене перемены сегодня происходят очень быстро, оборудование и технологии сменяют друг друга и стандарты быстро меняются.

Область основных бизнес-процессов предприятия, «место» возникновения добавленной стоимости и фокус конкурентоспособности производственно-экономической системы от аграрного общества к индустриальному и информационному смещаются с физического домена в информационный и когнитивный. Сегодня наибольшую добавленную стоимость и вклад в конкурентоспособность приносят процессы и действия информационного и когнитивного доменов. Основным становится владение, переработка и обмен информацией [4].

Конкурентные преимущества в информационном обществе и в период перехода к информационному обществу, который характеризуется

высоким динамизмом, глобальными переменами, необходимостью быстрого принятия решений, зависят от механизмов, скорости и качества принимаемых решений. Успешность решений, в свою очередь, зависит от информированности того, кто принимает решения, т. е. от успешных действий в КД и ИД, а также от модели ментальной деятельности.

В информационной экономике функционируют преимущественно электронные и квази-электронные предприятия, основная деятельность которых либо полностью, либо частично протекает в ИД и реализуется на основе инфокоммуникационных систем. Электронные предприятия в определенном ракурсе и есть сложные информационные системы, что подтверждает оправданность и необходимость оценки их деятельности при помощи способов анализа инфокоммуникационных систем.

В формальной нотации сказанное записывается следующим образом:

$$\langle A \rangle^{\xi_A} \xrightarrow{Q_{12}^{\xi_A \xi_C}} \langle C \rangle^{\xi_C} \xrightarrow{Q_{23}^{\xi_C \xi_B}} \langle B \rangle^{\xi_B},$$

или

$$\langle A \rangle^{\xi_A} \xrightarrow{Q_{12}^{\xi_A \xi_C}} \langle C \rangle^{\xi_C} \xrightarrow{Q_{23}^{\xi_C \xi_B}} \dots \left[\langle \langle C \rangle^{\xi_C} \rangle^{\xi_B} \xrightarrow{Q_{34}^{\xi_C \xi_A}} \langle \langle A \rangle^{\xi_A} \rangle^{\xi_B} \right], \quad (1)$$

где A, B, C – объекты, связанные причинно-следственной зависимостью (например, A – ис-

точник информации, C – сигнал, B – приемник информации); $\langle A \rangle^{\xi_A}$, $\langle B \rangle^{\xi_B}$, $\langle C \rangle^{\xi_C}$ – соответствующие информационные представления (образы) объектов, представленные в их собственных тезаурусах.

В приемнике $\langle B \rangle^{\xi_B}$ в результате взаимодействия с сигналом $\langle C \rangle^{\xi_C}$ формируется представление (образ) $\langle \langle C \rangle^{\xi_C} \rangle^{\xi_B}$, осознаваемый (воспринимаемый, трактуемый) в образе $\langle \langle A \rangle^{\xi_A} \rangle^{\xi_B}$. Оператор Q_{34} выполняет обратное преобразование $\langle C \rangle^{\xi_C}$ в $\langle A \rangle^{\xi_A}$, но в терминах приемника B , т. е. в многообразии тезауруса ξ_B . Потенциальная возможность содержания (присутствия) информации в объекте и затем в сигнале превращается в реальность (актуализируется) в представлении (образе) $\langle \langle A \rangle^{\xi_A} \rangle^{\xi_B}$.

В общем виде *элементарное взаимодействие* двух информационных систем внутри ИД состоит в односторонней передаче/приеме представления (образа) объекта ФД и описывается выражением

$$\langle \langle A_n \rangle^{\xi_{A_n}} \rangle^{\xi_{C^m}} \xrightarrow{Q_{22}^{\xi_{C^m} \xi_{C^k}}} \langle \langle A_n \rangle^{\xi_{A_n}} \rangle^{\xi_{C^k}}, \quad (2)$$

где ξ_{C^m} – тезаурус m -й информационной системы; C^m – n -й информационный объект (элемент тезауруса системы); A_n – объект физического домена; $\langle A_n \rangle^{\xi_{A_n}}$ – одно (n -е) из множества возможных представление объекта A_n

Информационное взаимодействие осуществляется посредством обмена «сообщениями» – подмножествами множества информационных представлений $\langle A_n \rangle^{\xi_{A_n}}$ объекта A_n , передаваемых между ИС C^m и C^k . Можно сказать, что это *мультимедийное* сообщение, так как представления $\langle \rangle^{\xi_{C^m}}$ могут быть построены на основе разных типов данных (текстовые, числовые, звук, видео и т. д.).

Тогда взаимодействие нескольких информационных систем внутри ИД описывается как

$$\left[\left\langle \left\langle A_n \right\rangle^{\xi_{A_n}} \right\rangle_{n=1, \dots, N}^{\xi_{C^m}} \right] \xrightleftharpoons[Q_{22}^{\xi_{C^k} \xi_{C^m}}]{Q_{22}^{\xi_{C^m} \xi_{C^k}}} \left[\left\langle \left\langle A_n \right\rangle^{\xi_{A_n}} \right\rangle_{n=1, \dots, N}^{\xi_{C^k}} \right]_{m=1, \dots, M}^{k=1, \dots, K} \quad (3)$$

Следовательно, информационный процесс представляет совокупность элементарных информационных взаимодействий, происходящих в информационном домене.

Выражения (1)–(3) представляют «доменную модель» – описание информационного взаимодействия, затрагивающего сущности трех доменов, а именно: физического (где располагается объект A), информационного (где присутствует сигнал C – информационное представление объекта A) и когнитивного (где происходит формирование объекта B – представления исходного объекта A через восприятие и «осмысление» сигнала – объекта C). Иными словами, инфокоммуникации невозможно рассматривать, ограничиваясь компонентами ИД и ФД (информационной и телекоммуникационной составляющими) без привлечения компонентов (сущностей и процессов) КД.

Если для сущностей физического и информационного доменов существует ряд методов более или менее удачного описания объектов и процессов (декларативные и графовые модели и их спецификации) [5], то для когнитивного домена не только отсутствуют методы описания ментальной деятельности (процессов информационного взаимодействия), но даже основные свойства и характеристики сущностей КД не имеют точного общепризнанного описания.

Далее будут предложены и описаны принципы и модели организации ментальной деятельности, происходящей в когнитивном домене.

Модели ментальной деятельности. В различных прикладных областях исторически сложились, хотя сегодня динамично меняются, различные «ментальные модели» деятельности. Под «ментальной моделью» (ММ) понимается совокупность методов (правил, алгоритмов, процедур и способов их реализации) выполнения действий над информационными представлениями, соответствующими объектам физического домена.

Основные действия, реализуемые в КД, следующие:

- сбор, накопление информационных представлений, образов. Накопление информационных представлений основывается на восприятии образов, формируемых средствами ИД;
- анализ информационных представлений (образов) поступающих из ИД, выявление компо-

нентов (структурных элементов образов), распознавание и классификация элементов;

- осознание – включение новых элементов в тезаурус субъекта КД, а информационного представления (образа) – в систему (множество) образов субъекта КД;

- решение – ментальная деятельность субъекта КД, связанная с формированием целенаправленного и обоснованного ментального представления о необходимых действиях;

- инициация выполнения, формирование команды, определяющей информационное представление решения в тезаурусе субъекта ИД.

Важными атрибутами действий КД являются *современность* и *синхронность*, которые выражаются в специфическом виде совместной деятельности в КД – когнитивном сотрудничестве (cognitive collaboration).

Новые модели, в отличие от традиционных [6], рассматривающих линейную последовательную модель, согласно которой информация собирается, накапливается, обрабатывается и предоставляется для принятия решения и последующей деятельности, фокусируются на принципах *совместности* и *современности* в сборе и использовании информации, а также *взаимодействия* для достижения более высокой индивидуальной и общей (солидарной) информированности (осведомленности), совместного (группового) принятия решений и синхронности действий участников. Сформулированные принципы и ментальные модели позволяют представить и описать деятельность, связанную со сбором информации, принятием решений и выполнением действий как системно организованный распределенный процесс, упорядоченный в пространстве и согласованный во времени при наличии большого числа участников. Очевидно, что такой подход и новые ментальные модели более полно и точно соответствует современному уровню развития бизнес-систем, нежели последовательные линейные модели. Такие передовые направления как бизнес-информатика, медицинская информатика, военные применения информационных систем дают множество разнообразных примеров, подтверждающих сказанное.

Результатом являются следующие три модели, которые определяют различный «взгляд» на прикладную активность и предполагают различные способы деятельности системных субъектов в КД.

Индивидуально-локальная модель (ИЛМ) – все ресурсы субъекта деятельности КД находятся в его индивидуальном распоряжении и в «абсолютной» доступности (рис. 2). Такая модель иллюстрируется, например, теоретической научной работой, когда весь научный аппарат находится «в голове» ученого и всегда доступен ему.



Рис. 2. Индивидуально-локальная модель

Платформенно-ориентированная модель (ПОМ) – ресурсы субъекта КД образуют совокупность автономных от субъекта элементов систем и средств КД, обеспечивающих его ментальную деятельность по подготовке принятия решения (рис. 3). Доступность этих ресурсов для субъекта КД ниже, чем в ИЛМ.

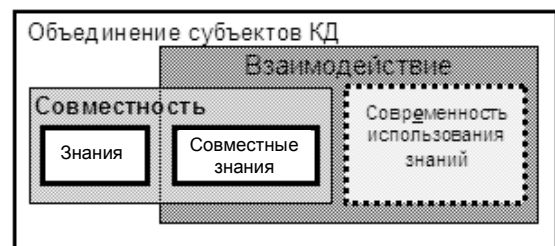


Рис. 3. Платформенно-ориентированная модель

Сетевая модель (СМ) – в КД для достижения единой цели взаимодействуют несколько субъектов КД, использующих как собственные, так и внешние для них ресурсы КД (рис. 4).

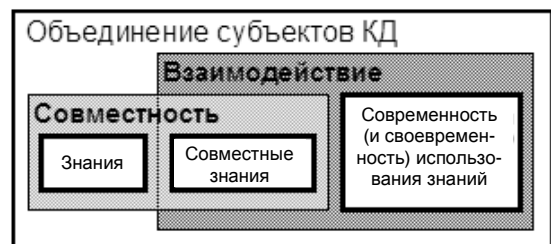


Рис. 4. Сетевая модель

Такая модель предполагает взаимодействие субъектов КД через инструментарий ИД (информационные представления и объекты, образы). При этом используются телекоммуникационные ресурсы (сети, системы), являющиеся элементами ФД, однако принципиально, что в этом случае не происходит проникновения в прикладную область ФД. Для СМ важны атрибуты *современности* и *совместности*, обеспечиваемые телекоммуникациями, причем совместность предполагает одновременное использование ресурса КД несколькими субъектами, что требует от ресурса свойства *коллективной доступности*.

Различные модели ментальной деятельности субъектов КД характерны для различных при-

кладных областей и определяются сложной зависимостью от субъектов деятельности, характера деятельности (количество участников, временных параметров и «темпа» работы, вида и значимости принимаемых решений) и ряда других специфических параметров, например национально-этнических или гендерных.

На рис. 5 схематично представлено взаимодействие различных компонентов ИКС с точки зрения совместного использования ресурсов каждого из трех доменов. Если полезность объединения и возможность совместного использования «технических» ресурсов ФД не вызывают сомнения (например, вычислительной мощности или ресурсов памяти, которые очевидно

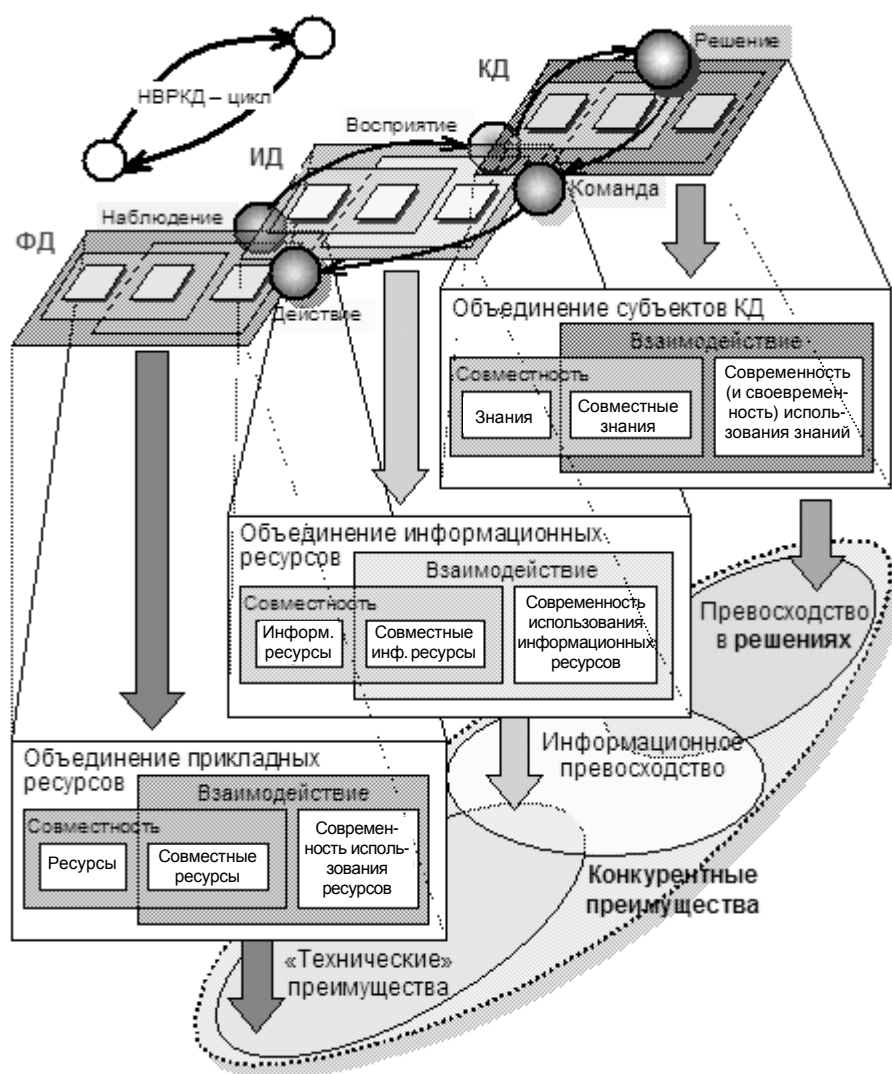


Рис. 5. Взаимодействие компонентов ИКС в различных доменах



приводят к положительным результатам, выражающимся в продуктивности, так же как и объединение информационных ресурсов ИД), то объединение ресурсов КД не так очевидно и зависит от характера прикладной задачи и целеполагания.

Сетевая модель ментальной деятельности довольно нова и характерна не для всех прикладных областей. Так, в прикладных областях, где цель функционирования ИКС достигается за счет высокоорганизованной совместной деятельности большого числа участников в информационно-насыщенных средах, предпочтительна сетевая модель ментальной деятельности. Базируясь на объединении ресурсов двух нижележащих доменов (ФД и ИД) и являясь, по существу, высшим (в рассматриваемой модели) уровнем согласованного объединения, она дает «преимущество в решениях» (в КД), которое, базируясь на «информационном превосходстве» (в ИД) и «технических преимуществах» (в ФД), дает в итоге «конкурентное преимущество».

Примерами такой деятельности являются организация и проведение крупных финансово-экономических проектов, военных и спасательных операций, гуманитарных миссий, поскольку в них вовлечено множество участников – субъектов КД, принимающих решения на своем уровне на основе большого разнообразия информационных представлений процессов, имеющих место в ФД. Современные ситуационные центры, по сути, реализуют именно сетевую модель ментальной деятельности как на техническом и информационном, так и на уровне принятия решений.

Платформенно-ориентированная модель доминирует в современном бизнесе, примером чему служит биржевая и банковская деятельность, где информационное превосходство является ключе-

вым моментом, но принятие решения носит преимущественно индивидуализированный характер.

Методы анализа деятельности предприятия через призму доменной модели имеют определенное сходство с методами, используемыми в дисциплине «Архитектура предприятия» и таких международных стандартах, как TOGAF и e-TOM, где предприятие рассматривается как сложная система, состоящая из бизнес-архитектуры, архитектуры информации (данных), технологической и аппаратной архитектуры в преломлении к бизнес-стратегии и бизнес-целям.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

Существующие подходы к оценке конкурентоспособности бизнес-систем рассматривают в основном производственно-технологические аспекты и в значительной степени утрачивают актуальность при переходе к информационному обществу. Доменная модель инфокоммуникаций позволяет по-новому подойти к анализу механизмов возникновения конкурентоспособности, особенно для электронных и квазиэлектронных предприятий.

Сегодня наибольший вклад в конкурентоспособность вносится за счет слабо формализованных процессов, протекающих в информационном и когнитивном доменах. Модели ментальной деятельности описывают и формализуют процессы когнитивного домена, что позволяет использовать их для анализа механизмов формирования конкурентоспособности.

Предложенная модель оценки и сравнения конкурентных преимуществ справедлива не только для бизнес-систем (предприятий, их объединений, отраслей), но и для иных систем, где циркулирует информация и требуется принятие решений, например военное дело или здравоохранение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Суворов, А.И.** Понятие конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] : HR-Portal / А.И. Суворов, Б.Ф. Фомин. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/ponyatie-konkurentosposobnosti-predpriyatiya>
2. **Вольфсон, М.Б.** Модели и архитектуры электронного предприятия [Текст] / М.Б. Вольфсон, А.Д. Сотников, А.А. Степаненко, М.Ю. Арзуманян; под ред. Ю.В. Арзуманяна. – СПб.: Изд-во «Деан», 2009. – 272 с.
3. **Сотников, А.Д.** Инфокоммуникации. Информационное взаимодействие и модели телемедицинских систем [Текст] / А.Д. Сотников. – СПб.: Судостроение, 2008. – 169 с.
4. **Сотников, А.Д.** Структурно-функциональная организация услуг телемедицины в инфокоммуникационных системах [Текст] : [автореферат] / А.Д. Сотников. – СПб., 2007.
5. **Коровин, С.Е.** Семантико-прагматическая модель документа в нотации XML [Электронный ресурс] / С.Е. Коровин; Южно-Уральский гос. ун-т. // Исследовано в России [электронный журнал]. – Режим доступа: <http://zhurnal.apelarn.ru/articles/2002/123.pdf>
6. **Александров, В.В.** Развивающиеся структуры и проблемно-ориентированные среды [Текст] / В.В. Александров // Труды СПИИРАН / под ред. проф. Р.М. Юсупова. – Вып. 1. – Т. 1. – СПб.: СПИИРАН, 2002.

УДК 658.5.054.011.56

Г.Ф. Савосин

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Использование стратегии инновационно-инвестиционного развития – одно из важнейших условий обеспечения конкурентоспособности компании. Эффективность разработанной стратегии развития компании зависит от исходной методической базы. В данной статье нами сформулированы основные положения механизма формирования стратегии инновационно-инвестиционного развития, реализованные в многопрофильной компании.

Под механизмом формирования стратегии инновационно-инвестиционного развития многопрофильной компании будем понимать совокупность экономических инструментов и организационных мер, определяющих порядок ее разработки.

В состав экономических инструментов и организационных мер предлагается включить:

- разработку концепции инновационно-инвестиционного развития компании;
- выбор метода определения приоритетных направлений инновационно-инвестиционного развития компании;
- обоснование системы показателей оценки конечных результатов деятельности как компании в целом, так и ее отдельных подразделений;
- разработку системы мотивации, направленной на повышение конкурентоспособности компании;
- создание корпоративной культуры, обеспечивающей повышение конкурентоспособности компании.

Важнейший этап – разработка концепции инновационно-инвестиционного развития компании. Концепция устанавливает цели и задачи стратегического развития компании, определяет наиболее эффективные направления инновационно-инвестиционной деятельности. Разработка концепции должна базироваться на использовании определенных принципов. Например, концепция в области инновационно-инвестиционного

развития многопрофильной компании может основываться на следующих принципах:

- повышение эффективности работы и обеспечение финансовой устойчивости компании;
- обеспечение и рост конкурентных преимуществ компании;
- создание высокой мотивации персонала к инновационной деятельности и его постоянное обучение;
- внедрение современного оборудования и прогрессивных технологий;
- применение энергосберегающих технологий;
- проведение активной экономической политики, направленной на охрану окружающей среды;
- создание корпоративной культуры, направленной на реализацию инновационной стратегии компании;

Для многопрофильной компании разработка стратегии развития, направленной на обеспечение и рост конкурентоспособности, усложняется многообразием видов деятельности компании, а следовательно, и рынков товаров и услуг.

Задача выбора приоритетных направлений инновационно-инвестиционной деятельности компании, обеспечивающих конкурентоспособность компании, решается в условиях ограниченности располагаемых ресурсов. Кроме того, каждое направление инновационно-инвестиционной деятельности имеет свой набор показателей экономической, технологической, экологической и социальной эффективности. В этой связи возникает необходимость использования методов решения многокритериальных задач при оценке эффективности стратегий развития компаний. Сегодня разработано значительное количество таких методов, к их числу можно отнести метод анализа полезной стоимости и метод анализа иерархий. Сравнительный анализ этих методов позволяет сделать вывод о том, что метод анализа иерархий, несмотря на большую трудоемкость, более эффективен при решении задачи выбора приори-

тетных направлений инновационно-инвестиционной деятельности многопрофильной компании, так как при его использовании снижается вероятность ошибки неправильной расстановки приоритетов [1].

Использование многокритериального подхода при формировании стратегии инновационно-инвестиционной деятельности многопрофильной фирмы позволяет учесть возможность получения синергетического эффекта от реализации портфеля проектов.

В качестве основного показателя оценки эффективности деятельности компании рекомендуется использовать показатель стоимости компании [2]. Использование его в качестве критерия принятия решения позволяет сформировать систему методов воздействия на внутренние и внешние факторы, направленные на повышение конкурентоспособности компании. Однако для оперативного управления стоимостью компании необходимо иметь систему показателей оценки конечных результатов деятельности как компании в целом, так и отдельных ее подразделений.

В основу разработки такой системы должны быть заложены следующие принципы [3]:

- наиболее полный учет специфики деятельности каждого подразделения предприятия;
- расчет целевых показателей как на краткосрочный, так и на долгосрочный периоды;
- полное соответствие целевых показателей конечных результатов выполняемым функциям каждого руководителя и каждого работника предприятия.

Целевые показатели оценки результатов деятельности могут быть как количественными, так и качественными. Разработанная система целевых показателей позволяет создать систему мотивации, направленную на повышение стоимости компании, на основе инновационно-инвестиционной деятельности.

Для многопрофильной компании, например ОАО «Казанский трест инженерно-строительных изысканий» (ОАО «КазТИСИ»), в числе показателей оценки конечных результатов деятельности могут быть использованы: темпы роста выручки и прибыли по видам деятельности, рентабельность инвестиций, внедрение современного оборудования и прогрессивных технологий, повышение квалификации работников и т.д.

ОАО «КазТИСИ» является предприятием, выполняющим весь комплекс работ – от инженерных изысканий и проектирования до строительства и сдачи объекта под ключ. ОАО «КазТИСИ» ведет работы по всем видам инженерных изысканий для строительства, комплексных геологических изысканий, занимается разномаштабной топографической съемкой местности. Наличие высококвалифицированных специалистов, современных геодезических инструментов, необходимого бурового оборудования, оснащенной лаборатории, геофизического и гидрологического оборудования позволяет в короткие сроки и с высоким качеством решать самые сложные задачи при этих изысканиях. Так, в ОАО «КазТИСИ» имеются современные буровые установки, зондировочные, штамповые, прессиометрические и свайное оборудование, приборы определения деформации глубинного грунтового массива. Для более достоверного изучения трехмерной геотехнической модели применяются современные автоматизированные сдвиговые приборы и приборы трехосного сжатия. ОАО «КазТИСИ» сотрудничает с Российским филиалом Федерального лицензионного центра по РТ, осуществляет экспертизу соискателей лицензий на строительную деятельность в области инженерных изысканий, является обладателем сертификата качества на соответствие ГОСТ ИСО 9001–2001.

Приоритетные направления деятельности общества:

- проектирование и строительство объектов производственного, общественного, жилищного и сельскохозяйственного назначения, автомобильных дорог, электрозащиты сооружений;
- проведение проектно-изыскательских работ, связанных с использованием земель, зданий, сооружений, иной недвижимости;
- выполнение строительных, строительномонтажных и ремонтно-восстановительных работ.

Важнейшим принципом концепции инновационно-инвестиционного развития компании, направленного на повышение конкурентоспособности, является также наличие соответствующей корпоративной культуры.

В ОАО «КазТИСИ» разработан и реализуется кодекс корпоративного управления, в котором сформулированы требования к руководящим и исполнительным органам. В частности, совет директоров полномочиями по определению при-

оритетных направлений общества, обладает правом принять решение о приостановке полномочий генерального директора, запрещает вводить в состав директоров и состав исполнительных органов лиц, к которым применялись административные взыскания в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг. В кодексе также указывается на необходимость соблюдения требования об одобрении советом директоров крупной сделки на ее совершение, об информационном обеспечении акционеров, об ор-

ганизации контроля за финансово-хозяйственной деятельностью; определены критерии и размеры вознаграждения лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа общества и членов совета директоров, которое выплачивается по результатам отчетного года.

Таким образом, предложенный механизм формирования инновационно-инвестиционной стратегии развития многопрофильной компании позволяет обеспечить ее конкурентоспособность на региональном рынке, что подтверждается результатами деятельности ОАО «КазТИСИ».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Косматов, Э.М.** Применение методов многокритериальной оптимизации при оценке инвестиционных проектов в электроэнергетике [Текст] / Э.М. Косматов, А.А. Шилиев // [матер. науч.-практ. конф.]. – СПб.: изд. СПбГПУ, 2008.
2. **Демиденко, Д.С.** Оценка стоимости компании

[Текст] / Д.С. Демиденко, Э.А. Козловская, Е.А. Яковлева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 448 с.

3. **Царев, В.В.** Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов [Текст] / В.В.Царев, А.А. Кантарович. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 575 с.

УДК 005.332.4:339.137.2

А.П. Яковлева

КОНЦЕПЦИЯ КОНТРОЛЛИНГА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В условиях возрастающей конкуренции предприятиям необходимо использовать наиболее современные системы управления. В этой связи повышение конкурентоспособности и качества управления приобретает главенствующее значение. Конкурентоспособность – это способность определенного объекта превзойти конкурентов. В данной статье рассмотрена возможность совершенствования, применения системы планирования и контроля как центрального аспекта концепции контроллинга. Применение концепции контроллинга как эффективного инструмента совершенствования систем учета, планирования и принятия решений на предприятии оказывает прямое воздействие на повышение качества управления и уровня конкурентоспособности.

Термин «контроллинг» происходит от английского глагола «to control», имеющего различные значения.

В научном плане сущность контроллинга состоит в реализации философии и образа мышления руководителей, ориентированных на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

В экономическом смысле значение этого слова трактуется как управление и наблюдение [1].

Эффективное управление и наблюдение подразумевают постановку целей и планирование мероприятий по реализации этих целей. Следовательно, контроллинг содержит систему задач по планированию, регулированию и наблюдению. Таким образом, важнейшей особенностью контроллинга является возможность объединения в одно целое управленческой, организационной, планово-учетной и контрольной деятельности, а также информационного обеспечения.

При современном подходе к контроллингу его можно интерпретировать как информацион-

ное обеспечение, ориентированное на результат управления предприятием. Задачи контроллинга, следовательно, состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия.

Постановку задачи можно сформулировать следующим образом: обоснование концепции контроллинга как эффективного механизма для совершенствования системы управления на предприятии и повышения его конкурентоспособности.

Концепция контроллинга определяется как совокупность целей, задач, инструментов, субъектов и организационных структур [2].

Контроллинг направлен на достижение главной стоимостной цели предприятия – оптимизации финансового результата через максимизацию прибыли и стоимости капитала при гарантированной ликвидности. Вместе с тем посредством контроллинга достижение данной цели координируется с достижением социальных и рыночных целей и необходимыми для этого мероприятиями и ресурсами. Оптимизация финансового результата при гарантированной ликвидности может рассматриваться как главенствующая цель контроллинга, на достижение которой направлены основные задачи контроллинга, – формирование целенаправленного комплекса мероприятий. Основные задачи контроллинга заключаются в информационном обеспечении ориентированных на результат процессов планирования, регулирования, контроля, мониторинга на предприятии, в выполнении функций интеграции, системной организации и координации. Основу контроллинга на предприятии должны составлять показатели производственного и финансового учета, организованные в компьютерный банк технико-экономических данных.

Из главенствующей задачи контроллинга – информационного обеспечения и поддержки, ориентированные на результат управления предприятием, следуют нижеперечисленные специальные задачи.

1. Планирование и контроль на предприятии, осуществление ориентированных на результат и на ликвидность планово-контрольных расчетов:

– содействие принятию решений, касающихся планирования и контроля генеральных целей,

стратегического планирования и контроля и оперативного планирования и контроля;

– координация всех частных планов и проведение планирования и контроля результата и финансового планирования за период, планирования и контроля стоимости капитала.

2. Бухгалтерский учет как документирование, подразумевающее составление отчетов по издержкам и выручке, а также бухгалтерской отчетности, отчета о прибылях и убытках, баланса. Формирование отчетов о налогах, пошлинах.

3. Подготовка и передача первичной ориентированной на результат информации для внутренних и внешних заинтересованных групп.

4. Формирование систем, методики и организационных структур контроллинга.

Таким образом, контроллинг выполняет функции консультирования и подготовки, реализации управленческих решений. Данные специальные задачи контроллинга распространяются на предприятие в целом, его различные подразделения, группы продукции и услуг, программы и проекты на всех уровнях управления.

Так как направленные на результат и ликвидность планово-контрольные расчеты рассматриваются в качестве составляющей системы планирования и контроля на предприятии, то к основным задачам контроллинга также относится формирование устойчивой системы планирования и контроля. Задачи по формированию системы планирования и контроля заключаются преимущественно в разработке концепции системы планирования и контроля на предприятии. Задачи по применению системы планирования и контроля состоят в использовании ориентированных на прибыль и ликвидность планово-контрольных расчетов и разработке планов и отчетов. Задачи планирования и контроля являются преимущественно задачами руководства различных функциональных подразделений предприятия. Служба контроллинга главным образом поддерживает руководителей и отвечает при этом за осуществление и координирование процесса планирования результата и финансового планирования, ведение первичного учета посредством документирования, создание необходимых методик и организационных структур.

Значение функции информационного обеспечения руководства предприятия приобретает

сегодня важное значение во всех сферах деятельности. Контроллинг может достигать своей цели только при условии взаимосвязанного стиля управления, в рамках которого согласование целей и оценка результатов происходят в процессе совещаний сотрудников отдела контроллинга и руководителей структурных подразделений предприятия.

Для решения задач контроллинга предприятию необходимо иметь адаптированные системы и методы, с помощью которых поставленные задачи могут быть решены наиболее эффективно. Принципиально важным инструментом контроллинга является система планирования и контроля. Для эффективного применения инструментов контроллинга необходима автоматизированная обработка экономических данных, а также архивирование этих данных.

Сегодня в условиях постоянно нарастающей конкуренции система контроллинга должна наиболее гибко реагировать и своевременно снабжать руководителей актуальной информацией, обеспечивающей эффективное принятие оптимальных управленческих решений.

Упрощение и повышение гибкости контроллинга служат также дальнейшему развитию планирования и контроля, переходу к упрощенному и международному планированию и контролю. Цель оптимизации результата сегодня во все большей степени принимает форму максимизации стоимости капитала и, дополнительно, максимизации расчетного результата, или вклада в стоимость.

Отмечается возрастающая интеграция контроллинга и контроллера, что находит свое отражение в следующих аспектах:

- в глобальной, ориентированной на конкуренцию, потребителей и поставщиков предпринимательской деятельности, включающей целевое планирование издержек, бенчмаркинг, всеобщее управление качеством (Total quality management), аутсорсинг. Всеобщее управление качеством – это подход к управлению, нацеленный на качество, который основывается на участии всех членов предприятия и направлен на достижение как долгосрочного успеха путем удовлетворения требований потребителя, так и выгоды для членов организации и общества [3];
- в ориентированных на персонал организационных единицах (контроллинг команд и самоконтроллинг);

- в ориентированных на процессы организационных единицах (процессный и проектный контроллинг);

- в технических и финансово-экономических задачах (информационные системы технико-экономических данных, интегрированная система управления производством, финансовое обоснование в крупных проектах, дифференцированные расчеты стоимости капитала и финансирования);

- в оценке материальных активов и подготовке персонала при согласовании плановых целей, лежащих в основе оценки в системе стимулирования;

- в ответственности руководства предприятия, заключающейся в прозрачности, ясности результатов деятельности для инвесторов, социальных партнеров и общественности.

Планирование, включающее разработку и утверждение планов, регулирование, основанное на выдаче плановых заданий и стимулировании достижения запланированных результатов, и контроль за реализацией сформированных планов рассматриваются в качестве предмета деятельности руководителей предприятия. Руководители планируют, регулируют и контролируют цели и мероприятия в своих подразделениях.

Следовательно, принятие плана, отражающее утверждение целей и мероприятий, выдача плановых заданий, а также контроль за реализацией плана (всеохватывающий или частичный контроль) являются обязательными видами деятельности руководителей. С возрастанием роли планирования руководители должны принимать участие не только в формулировании плановой проблемы и постановке важнейших целей, но и в поиске и оценке альтернатив. Таким образом, необходимо важнейшее участие во всех этапах процесса планирования со стороны руководителей.

Руководители всех уровней управления при разработке планов и контроле за их осуществлением используют информацию руководителей других уровней и вспомогательного управленческого персонала – сотрудников, занимающихся преимущественно подготовкой планов и их контролем для руководителей.

Система планирования и контроля представляет собой функционально многоступенчатые процессы, с которыми сопряжена плановая и контрольная деятельность на всех уровнях управления предприятием. Для обеспечения це-



леориентированного и эффективного планирования и контроля на предприятии необходимо создавать структурные единицы, централизованно осуществляющие функциональную деятельность по разработке планов, информированию, консультированию, координированию и также безостановочный контроль за ходом реализации планов, выявляя и анализируя отклонения. В обязанности данных структурных единиц также должны входить формирование и совершенствование системы планирования и контроля. К таким структурным единицам прежде всего относятся центральный отдел контроллинга и центральный отдел планирования. В состав данных подразделений на крупных и средних предприятиях должен входить сотрудник, осуществляющий свои обязанности в продуктовых и региональных отделениях предприятия. Работа данных отделов должна поддерживаться соответствующими комиссиями и проектными группами. На крупных предприятиях возможно решение задач стратегического контроллинга в рамках подразделения стратегического планирования. Малые предприятия могут решать вопросы формирования систе-

мы планирования и контроля с выполнением соответствующих финансово-экономических расчетов и текущим планированием и отчетностью посредством заключения договора с внешними контроллинговыми центрами или профильными компаниями по аутсорсингу.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Конкурентные действия компаний и их руководителей должны носить превентивный характер с целью сохранения наилучших позиций [4].

При существующей явной нестабильности экономической ситуации необходим детальный контроль и анализ всех сфер предприятия.

Внедрение концепции контроллинга играет важнейшую роль в повышении качества управления и конкурентоспособности на предприятии, что является залогом его успешного развития.

Совершенствование управления позволяет повысить имидж предприятий, делает их более привлекательными для инвесторов, повышает их рыночную стоимость. Создание эффективного механизма управления предприятием должно носить комплексный целенаправленный характер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дитгер, Х. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга [Текст] : пер. с нем. / Х. Дитгер, Хунгенберг Харальд; под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Дедов, О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием [Текст] / О.А. Дедов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

3. Tapping, D. Value Stream Management: Eight Steps of Planning, Mapping and Sustaining Lean Improvements [Text] / D. Tapping, T. Lnyster, T. Shuker. – N.Y.: Productivity Press, 2002.

4. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] : пер. с англ. / М. Портер. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

УДК 330.34

С.В. Талеронк

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Разработка и реализация стратегии и тактики – основные требования, предъявляемые к внутрифирменному планированию. Сам процесс планирования вытекает из результатов оценки и анализа результатов финансово-хозяйственной деятельно-

сти отчетного периода. Внутрифирменное планирование объединяет стратегическое и тактическое (краткосрочное) планирование бизнеса. В качестве инструмента контроля бизнеса рассматриваются стратегическое и оперативное управление.

Сущность внутрифирменного планирования – разработка эффективных методов и процедур выполнения базовых показателей, на основе исчерпывающих знаний условий осуществления бизнеса. При этом конечная цель такого планирования – выполнение уставных задач хозяйствующей единицей, а также мобилизация всех имеющихся потенциалов для достижения намеченных результатов на основе единства непосредственных (частных) целей.

Исходными данными для процесса планирования выступают ресурсы (потенциалы) конкретного бизнеса.

Прежде чем рассмотреть инструменты планирования, необходимо определиться в самой дефиниции «экономические инструменты». В широком смысле – это, в первую очередь, экономические законы, которые специфичны как для ее внешней среды, относительно хозяйствующей единицы, так и для внутренней. В узком смысле – это механизмы отражения экономических процессов, ответ бизнес-единицы на раздражители внешней среды, в которой она функционирует.

В монографии «Синергетический подход к исследованию экономических систем» А.Р. Лубков отношение хозяйствующей единицы со своим «внешним и внутренним миром» характеризует следующим образом: «В основе управления лежит предпосылка, организация предприятия, <которая> является ответом на возникающие внутренние противоречия и различные воздействия внешней среды. Форме существования экономической системы организуется соответствующая система отражения процессов и явлений, т. е. создается адекватный механизм отражения экономических процессов. Информация о результатах деятельности управляемой системы и ответов на них управляющей системой формирует информационные потоки или системообразующие связи» [4]. Автор также утверждает: «Функционирование экономической системы можно рассматривать как непрерывный процесс возникновения и разрешения конфликтов (противоречий) между ее элементами и внешней средой, а условием существования и развития системы является наличие механизмов разрешения этих конфликтов».

Понимание функций экономической системы сопряжено с познанием экономических катего-

рий – различных отношений: общественных, производственных, распределительных, стоимостных, денежных, финансовых, налоговых.

Любая экономическая категория исследуется для осмысления закономерностей и познания инструментов и механизмов, посредством которых раскрывается ее внутренний потенциал.

Для определения инструментов внутрифирменного планирования необходимо сгруппировать вышеуказанные экономические категории относительно их отношения к внешней или внутренней среде.

Общественные, налоговые и финансовые отношения характерны во взаимоотношениях с такой внешней средой, как государственные институты. Другие категории можно отнести к внутренней среде организации: это отношения и внутри хозяйствующей единицы и с ее контрагентами. Иными словами, внутрифирменное планирование осуществляется в рамках производственных, распределительных, стоимостных и денежных отношений.

Научная литература к экономическим инструментам классического внутрифирменного планирования относит такие управленческие технологии, как финансовое планирование, или бизнес-планирование, контроллинг, логистика, бюджетирование.

При этом каждая из технологий предполагает, что управление выстраивается на экономически целесообразных решениях, на основе учтенного предыдущего опыта, при наличии альтернатив – вариантов, сценариев развития бизнеса.

Креативная экономика в качестве управленческих технологий предлагает методики управления на основе системно-синергетического подхода, планирование инновационного развития, лизинговое проектирование.

Следует отметить, что сегодня отсутствует какое-либо методическое сопровождение для всех вышеуказанных управленческих технологий. Существующие публикации и авторитетные мнения являются лишь некими концепциями по управлению бизнесом и, естественно, вызывают много научных споров и дискуссий.

Рассмотрим особенности каждого из инструментов, в основу которых заложены основные элементы управления – планирование и контроль.

Бизнес-план – представляет собой, как правило, управление коммерческим проектом и вклю-



чает в себя технико-экономические и оперативно-производственные разделы. Обычно финансовый план имеет связь с организационной, технологической, маркетинговой, кадровой политикой хозяйствующей единицы. Бизнес-план корректируется по объемам производства и реализации продукции, нормируется по затратам и ресурсам [1].

Контроллинг – это внутрифирменная система интегрированного информационного обеспечения планирования и контроля [5]. Под контроллингом понимается процесс измерения и мониторинга результатов финансово-хозяйственной деятельности компании, а также сравнение полученных результатов с различными планами и другими финансовыми ориентирами. В целом контроллинг – это инструмент интегрированного планирования и контроля, концепция экономического управления.

Логистический менеджмент – объединяет в себе теорию и практику движения сырья, готовой продукции, производственных, трудовых и финансовых ресурсов [7]. Концепция логистики применительно к управлению промышленными системами состоит в комплексном подходе к вопросам движения материальных потоков в процессе производства и потребления. Логистика охватывает и согласовывает процессы производства, закупок и распределения продукции. В логистике ключевой является концепция общих затрат в цепи *производитель – сфера обращения – потребитель*. В «узком» понимании (с позиции хозяйственной деятельности субъекта) логистика является интегральным инструментом менеджмента, способствующим достижению целей организации за счет эффективного управления материальными и сопутствующими потоками [2].

Планирование инновационного развития нельзя рассматривать как самостоятельный инструмент внутрифирменного развития. Инновационный менеджмент отражает особенности развития новых направлений (продуктов, новых направлений использования продукта, операционных сегментов) на конкретном предприятии. Инновационное развитие, как правило, закладывается в финансовый план предприятия и не является самостоятельным направлением [6].

Лизинговое проектирование также нельзя назвать самостоятельным инструментом внут-

рифирменного планирования. На промышленном предприятии такое направление планирование применяется эпизодически и только для целей расширения бизнеса (экстенсивное развитие) или модернизации производства (интенсивное развитие).

Системно-синергетический подход основан на учете непредсказуемости поведения отдельных характеристик бизнеса.

Все вышеперечисленные инструменты внутрифирменного планирования так или иначе используются в *бюджетировании*. На наш взгляд, бюджетирование вобрало в себя все передовое в мировой практике, что было апробировано в управлении бизнесом. Сегодня наличие бюджетирования рассматривается как показатель качества управления.

Учитывая тот факт, что бюджетирование является передовой управленческой технологией для промышленных предприятий, рассмотрим этот инструмент внутрифирменного планирования более подробно.

Для бюджетирования обязательным является деление организационной структуры на центры ответственности, или бизнес-циклы. Полноценное внутрифирменное бюджетирование требует правильно организованного управленческого учета.

Сущность внутрифирменного бюджетирования проявляется в том, чтобы обеспечить [3]:

- планирование и принятие управленческих решений;
- оценку всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности;
- укрепление финансовой дисциплины;
- подчинение интересов отдельных структурных подразделений интересам экономической системы в целом и опосредованно собственникам капитала.

При этом на каждом предприятии может быть свое назначение бюджетирования в зависимости как от объекта финансового планирования (центров ответственности), так и от финансовых и нефинансовых целей.

Бюджетирование означает наличие различных бюджетов, финансовых планов, различных по содержанию, но согласованных между собой. Отдельные бюджеты разрабатываются для всех структурных подразделений с целью прогнозирования общего финансового результата посредством установления значимых для предприятия

показателей, характеризующих финансовую эффективность и рентабельность, и лимитов наиболее важных (критических) расходов.

Цель бюджетирования – обеспечить руководителю предприятия возможность контролировать эффективность работы различных структурных подразделений, определять наиболее предпочтительные для дальнейшего развития сферы хозяйственной деятельности, направления деятельности (свертывание одних и развитие других бизнес-сегментов).

Задачи внутрифирменного бюджетирования:

- разработка системы координат для бизнеса, базы исходных данных для финансового менеджмента;
- повышение финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений на всех уровнях управления;
- обеспечение роста эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия и его отдельных структурных подразделений ресурсов, активов (денежных, материальных и нематериальных);
- повышение ответственности руководителей подразделений за предоставленные в их распоряжение ресурсы и активы, за их использование;
- определение более точного направления инвестиций, направлений реструктуризации предприятия;
- укрепление финансовой дисциплины;
- проведение мониторинга финансовой эффективности отдельных видов хозяйственной деятельности и структурных подразделений;
- повышение финансовой устойчивости и улучшение финансового состояния в целом предприятия, отдельных структурных подразделений, видов бизнеса.

Одной из основных функций бюджетирования является планирование как общего финансового состояния, так и отдельных ресурсов, доходов и затрат.

В условиях рынка именно бюджетирование становится основой планирования – важнейшей функции управления.

Для определения любых мер по повышению конкурентоспособности (будь то улучшение качества или увеличение производительности труда) необходимо формирование системы координат, в которой можно будет отслеживать происходящие изменения. Бюджетирование помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы

рентабельности или эффективности по отдельным видам товаров и услуг, видам бизнеса и структурным подразделениям предприятия или фирмы.

Превышение установленных лимитов – сигнал для руководства компанией, повод разобратся в положении дел на конкретном участке и определить пути решения. Все показатели качества и производительности труда, мониторинг процессов их повышения так или иначе связаны с системой бюджетов.

Бюджетирование предполагает стимулирование, мотивацию к труду, но не за сиюминутный финансовый успех, который чаще всего может обернуться большими потерями в будущем, а за вклад отдельного сотрудника или подразделения в повышение финансовой устойчивости всего предприятия или компании.

Рыночные условия хозяйствования в условиях мирового кризиса предъявляют особые требования к управлению бизнесом. Кризис 2008–2009 гг. показал несостоятельность применяемых в экономике методов прогнозирования и планирования.

Анализ научной литературы, посвященной вопросам управления бизнесом, показывает, что вопросы прогнозирования и планирования эффективного развития национального бизнеса как одна из функциональных задач управления, не находят должного в ней отражения. Научные публикации рассматривают лишь концепции различных управленческих технологий, основанные на методах оценки и анализа результатов деятельности организаций в рамках старых парадигм финансового анализа. Последний мировой кризис показал несостоятельность многих методик оценки и прогнозирования. Можно с уверенностью заявить, что современные технологии управления бизнесом требуют новых инструментов исследования процессов, происходящих как в самой бизнес-единице, так и в ее окружении.

Актуальность и значимость вопросов планирования очевидна, однако отсутствие отвечающих современным вызовам инструментов анализа и прогнозирования результатов финансово-хозяйственной деятельности производственных предприятий оказывает на экономические решения негативное влияние.

Необходимость пересмотра методов оценки результатов деятельности хозяйствующей единицы и самих критериев оценки продиктована



последним экономическим кризисом. При осуществлении анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности необходимо помимо экономико-математических методов больше применять эвристические, экспертные оценки для прогнозирования поведения как внешней среды, так и внутренней.

Каждая экономическая дисциплина имеет свои действенные инструменты оценки показателей, характеризующих бизнес. Динамично развивающийся бизнес невозможно оценить инструментами отдельно взятой дисциплины.

Назрела необходимость разработки междисциплинарных методов исследования характеристик бизнеса. Одним из таких направлений изучения процессов, происходящих в экономике, можно назвать синергетику.

Синергетика, в частности, исходит из того, что на равновесие экономической системы оказывают воздействие внешняя среда, в которой система проявляет свою сущность, внутренние

противоречия, образующиеся в самой системе, и трансформации, произошедшие во внешней среде и в самой системе при их взаимодействии [4].

К обстоятельствам, указывающим на присутствие непреодолимой силы, относятся противоречия или комплекс противоречий внутреннего характера (например, неэффективное управление) и возникшие как продукт взаимоотношений с внешней средой (нестабильность на внутренних и мировых рынках, непомерный налоговый гнет, императивное вмешательство государства в рыночные отношения, чиновничий произвол, намеренное банкротство, последствия «работы рейдера» и т. п.).

На наш взгляд, синергетические методы исследования экономических процессов будут способствовать выявлению кризисных ситуаций на более ранних его стадиях, что, в свою очередь, повысит качество внутрифирменного планирования на производстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бухалков, М.И.** Планирование на предприятии [Текст] : учебник / М.И. Бухалков. – 3-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 2008. – 416 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов [Текст] / под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: Инфра-М, 2008. 976 с.
3. **Фель, А.В.** Операционный (производственный) менеджмент [Текст] / А.В. Фель, А.Н. Стерлигова. – М.: Инфра-М, 2009. – 187 с.
4. **Лубков, А.Р.** Синергетический подход в изучении экономических систем [Текст] / А.Р. Лубков // Вестник Университета управления. – 2008. – № 5(15).
5. **Реут, Д.В.** Позиционирование контроллинга в концепции организации [Текст] / Д.В. Реут // Контроллинг. – 2008. – № 26.
6. **Трофимов, О.В.** Основные направления преобразований в деятельности организации в рамках стратегии инновационного развития [Текст] / О.В. Трофимов // Креативная экономика. – 2010. – № 04.
7. Интернет-сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sklada.ru/index.php?id=582>

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

Одна из проблем, возникающих при формировании стратегий развития и разработке модернизационных проектов в российской промышленности, – несовершенство организационно-экономического инструментария для оценки вариантов траекторий технологического развития и отдельных технических решений, предлагаемых к осуществлению.

Эта проблема возникает как непосредственно на предприятиях и в бизнес-группах при разработке соответствующих планов, так и при формировании государственных программ поддержки различных хозяйствующих субъектов. Последнее представляется весьма важным в условиях послекризисного восстановления российской промышленности и развития высокотехнологичных производств и вряд ли будет результативным и, тем более, эффективным, так как в большинстве случаев основывается на чисто административных решениях, например по созданию громоздких и, на наш взгляд, неэффективных «по определению» государственных корпораций, функционирующих при отсутствии внятной государственной промышленной политики. При этом экономические вопросы развития этих направлений весьма часто оказываются оторванными от их инженерной сущности. Содержание их чаще всего основывается либо на заделах, созданных в ходе советских НИОКР, либо на иностранных технологических заимствованиях, что на долгие годы ставит российскую экономику в режим «догоняющего развития». Для обоснования такого пути была даже разработана концепция «инновационной паузы» [1], следование которой представляется весьма опасным.

Избежать такого положения можно только скрупулезно отбирая проекты для практического использования. Это относится и к технологическим заимствованиям (к зарубежным проектам,

к проектам различных отечественных разработчиков) и к собственным разработкам предприятий. При этом необходимо создание инструментария, основанного на использовании комплексных оценок проектов, учитывающих как их экономические характеристики, так и степень соответствия тенденциям технологического развития.

Методологической основой такого инструментария может стать концепция технологических укладов, наиболее последовательно описанная в 1993 г. С.Ю. Глазьевым [2]. Он предложил пятиукладную модель технико-экономического развития, согласно которой сегодня доминирует пятый технологический уклад, характеризующийся наличием отраслевого ядра, включающего электронную промышленность, вычислительную и оптоволоконную технику, телекоммуникации, информационные услуги, переработку газа, и «заделами» для формирования ядра нового уклада, включающего биотехнологии, космическую технику, тонкую химию.

По прошествии более десяти лет такой подход представляется несколько эклектичным и не учитывающим последних тенденций развития науки и техники. Сегодня следует выделить и описать следующий, шестой, технологический уклад, характер и временные рамки которого можно прогнозировать, опираясь на знание тенденций, проявившихся в предыдущих укладах [3, 4]. Шестой технологический уклад связывают с био- и нанотехнологиями, геной инженерией, мембранными и квантовыми технологиями, фотоникой и т. д.

Слабым местом концепции технологических укладов, затрудняющим ее использование при создании управленческого инструментария, является несовершенство методологии измерения технико-экономического развития, отсутствие количественных параметров, характери-



зующих тот или иной технологический уклад. В широко применяемых методах измерения, основанных на использовании аппарата производственных функций, моделей межотраслевого баланса, различных способов определения эффекта научно-технического прогресса, фактически используется мера интенсификации общественного производства, а в качестве эталонных значений измеряемых величин – их уровень и динамика. В [2] показано, что в основе этих подходов лежит упрощенное представление о техническом прогрессе как об однородном равномерном процессе постепенного и устойчивого увеличения эффективности общественного производства. Описанная методика измерения технико-экономического развития, основанная на расчете количественных характеристик расстояния (в годах) между достигнутым и эталонным уровнем развития, в определенной мере преодолевает эти недостатки, но может быть применена лишь на макроуровне (вероятно, с некоторыми доработками, и на мезоуровне). Однако она представляется нереализуемой на миниекономическом уровне и, тем более, на уровне экономически минимальных производственных систем [5]. Именно это затрудняет разработку на ее основе прикладного экономического инструментария.

Для преодоления этого недостатка необходима комплексная оценка соответствия технических проектов и решений тому или иному технологическому укладу. При этом необходимо оценивать не только чисто технические аспекты, но и связанные с ними организационно-экономические особенности производства.

Существуют различные подходы к изучению экономической эволюции. Так, А. Турен [6] и Д. Белл [7] рассматривают доиндустриальный (орудийный), индустриальный (машинный), информационный (постиндустриальный) этапы развития производства. И для орудийного и для машинного производства характерно наличие «ведущего» ресурса, обуславливающего характер деятельности на том или ином этапе и определяющего облик соответствующих производственных систем. Отметим, что это относится к ресурсам экономическим, запасы которых ограничены.

На орудийном этапе ведущими выступают материальные ресурсы (главным образом, в виде

природного сырья), переработка которых с использованием орудий и определяет облик производственных систем (ПС) того времени. На машинном этапе таким ресурсом становится энергия, использование которой позволяет поднять на новый уровень производственную деятельность и коренным образом изменить состав и структуру производственных систем.

При этом и на орудийном и на машинном этапе можно наблюдать следующие закономерности. В начале широкого использования «ведущего» ресурса производитель не ощущает ограниченности его запасов и расходует его неэкономно. Затем рост потребления ресурса и определенное истощение его наиболее легкодоступных запасов приводит к дефицитности ресурса с экономическими последствиями для потребителей (рост цен на ресурс при росте отходов производства с недоиспользованными запасами ресурса). Такая ситуация приводит к появлению новых ресурсосберегающих технологий (закрывающихся в пополнении информационного содержания процесса производства, снижающего расход ресурса и позволяющего вовлекать в производство ранее полученные отходы). Этим самым создаются предпосылки для перехода к новому этапу развития ПС.

Весьма последователен подход Ю.Я. Еленевой [8], заключающийся в том, что начиная с XIX в. по настоящее время происходила последовательная смена концепций управления, каждая из которых наилучшим образом отвечала условиям современной ей экономики.

На начальном этапе развития производственных систем основным объектом управления было предприятие с простейшими технологическими процессами и машинами. Основной критерий оценки деятельности на этом этапе – прибыль. Продолжавшийся до 1880-х гг. период был временем господства концепции «управления простейшим производством».

Начиная с 1880-х гг. и в течение первых двадцати лет XX в. основным источником конкурентоспособности было расширение сырьевых рынков и рынков сбыта. Этот период характеризовался доминированием концепции «управления производством».

Приблизительно с 1920-х гг. по мере развития экономики и рыночных институтов использование лишь экстенсивных факторов перестало

быть эффективным. В это время доминирует концепция «управления предприятием на основе административного подхода». Происходит выделение управленческих функций.

В середине 1950-х гг. появилась концепция «управления бизнесом». В экономически развитых странах временные рамки господства этой концепции растянулись с середины 1950-х до середины 1990-х гг.

Причиной появления стоимостного подхода к управлению и концепции «управления стоимостью» стало постепенное перемещение конкуренции с товарных рынков на рынки капитала. Ключевыми критериями оценки эффективности производства становятся долгосрочные дисконтированные денежные потоки и неразрывно связанные с ними показатели стоимости предприятия (бизнеса).

Рассмотренные подходы к определению этапов развития производственных систем иллюстрируются табл. 1.

Подход к рассмотрению этапов развития ПС на основе анализа процессов технологического внесения информации в продукт труда концеп-

туально близок идеям Н.Д. Кондратьева [9]. Выделенные им уклады точно вписываются в логическую последовательность передачи машинам организующей, отражающей и коммуникативной функций информации. Можно утверждать, что количественная оценка развития ПС возможна на основе оценки информации, заключенной в ПС и ее энтропии. Примечательно, что применительно к экономическим системам вообще подобный вывод был сделан В.И. Маевским [10]. Он доказал, что экономическая эволюция представляет собой процесс роста отрицательной энтропии экономики, т. е. процесс усложнения экономических связей, усиления внутренней организованности экономики.

В этом случае количественной характеристикой технологического уклада может служить степень материализации информации в производственных системах по мере перехода от предшествующего уклада к последующему. Наиболее интересен в этом отношении подход О.М. Юня [11], рассматривавшего технологические отношения и функции, реализуемые в любой производственной системе (табл. 2). Этот подход может быть

Таблица 1

Временные рамки и характеристики технологических укладов

Времен- ной период	Домини- рующий технологич- еский уклад	Характеристики технологического уклада					
		Этап раз- вития ПС	Ведущий экономический ресурс	Доминирующая концепция управления	Степень материализа- ции инфор- мации в ПС	Размерный масштаб про- цессов формо- образования	
1830	1	Орудий- ный	Материальные (природное сырье)	Управление простейшим производством	15–11	1–0,2 мм	
	2	Машин- ный	Энергия		11–10	100–50 мкм	
1880	3			Управление производством		50–10 мкм	
1920	4			Управление предприятием	9		
1950	5			Информа- циональ- ный		Информация	Управление бизнесом
1980		Управление стоимостью					
1995		6	Управление эффек- тивностью технологий		5–2		100–0,1 нм
2010							

Таблица 2

Технологические отношения функции производства [11]

Вид технологических отношений	Номер функции	Функция
Прагматические	1	Постановка целей, выбор производимого продукта
	2	Обоснование параметров воспроизводимых продуктов
	3	Формирование программ действий по организации производства
Синтаксические	4	Определение возможных технологий
	5	Определение технологических отношений
	6	Обоснование системы производственных отношений
Семантические	7	Формирование системы технологических процессов
	8	Отработка технологических процессов
	9	Сочетание действий техники и человека
Когнитивно-эмоциональные	10	Формирование системы орудийных регуляторов
	11	Средства регулирования орудийными операциями
	12	Регулирование орудийного процесса
Материальные	13	Воспроизводство средств производства
	14	Воспроизводство продуктов
	15	Орудийное воздействие на предмет труда

использован при проведении анализа изменения информационных отношений в рамках разных технологических укладов.

В процессе эволюции производственных систем происходит изменение информационного содержания процесса труда и характера носителей соответствующей информации, определяющего, в конечном счете, облик производственной системы, присущий тому или иному технологическому укладу. В соответствии с этим в табл. 1 показаны информационные процессы, материализующиеся на орудийном, машинном и информационном этапах развития производства.

Второй количественной характеристикой технологического уклада может служить размерный масштаб процессов формообразования, характерный для доминирующей технологии, обуславливающей экономические результаты производства.

Размерный масштаб процессов формообразования по мере перехода от предыдущего к последующему технологическому укладу умень-

шался. В рамках первых четырех укладов это было связано с повышением размерной точности изделий машиностроения, обуславливающей их эксплуатационные параметры, пятый уклад был связан с появлением и развитием микроэлектроники, оперирующей размерными параметрами в несколько микрон.

Рассмотрение изменений степени материализации информации и размерного масштаба процессов формообразования вполне соответствует концептуальному положению о том, что каждое состояние траектории экономического развития определяется всей предшествующей эволюцией производственных систем [2].

Очевидно, что шестой технологический этап будет знаменовать очередным уменьшением размерных масштабов процессов формообразования. Это в полной мере соответствует результатам успешно проводимых в настоящее время исследований естественных и живых систем, управляемых поведением атомных и молекулярных объектов размерами от 0,1 до 100 нанометров.

Переход от «микро» к «нано» – не количественный, а качественный, означающий скачок от манипуляции с веществом к манипуляции отдельными молекулами и атомами. Наночастицы находятся на границе квантового и классического микромиров и это метастабильное и структурно-неоднородное состояние определяет уникальную прочность нановещества, исключительный комплекс физико-химических свойств. Наиболее отчетливо такие эффекты наблюдаются при размере наночастиц менее 10 нм.

Как и в пятом, в шестом технологическом укладе, по нашему мнению, ведущим экономическим ресурсом будет оставаться информация (прежде всего – информация технологическая, основывающаяся на достижениях естественных наук и инженерном знании).

На основе этого можно прогнозировать тенденции дальнейшего развития мировых производственных систем после структурной перестройки экономики в соответствии с требованиями шестого технологического уклада и становления нового типа общественного потребления. При этом в качестве модели совершенного производства можно рассматривать модель ноосферы, где интеграция естественно-научного, инженерного и гуманитарного знания позволит создать ресурсно сбалансированные производственные системы, обладающие высокой эффективностью и отвечающие интересам большинства членов общества.

Осуществляющийся в рамках шестого технологического уклада перенос процессов формирования на наноуровень может привести к концептуальным изменениям в экономическом инструментарии, используемом в управлении производственными системами. Представляется важным, что в этом случае может быть практически реализована концепция предельно эффективных технологий, предложенная отечественными инженерами-экономистами еще в середине восьмидесятых годов [12]. В этом случае под предельно эффективной понимается технология, обеспечивающая максимально возможный выход целевого продукта (100 %-ю селективность процесса). Степень приближения реальной технологии к предельно эффективной, ведущего, прежде всего, к снижению удельных затрат на производство, может рассматриваться как показатель эффективности производственного процесса. Весьма важно, что в этом случае оценка будет осуще-

ствляться на уровне экономически минимальных производственных систем.

Можно утверждать, что в условиях перехода к новому технологическому укладу должна возрасти роль инженерной экономики как интегратора экономических и технических составляющих развития производственных систем. С учетом представлений эволюционной экономики и инженерно-экономических могут быть сформулированы задачи отечественной государственной технической политики, обусловленные приближением периода доминирования шестого технологического уклада. При этом следует иметь в виду, что в современной России не развит должным образом институт венчурного финансирования, без которого невозможно осуществление разработок в области нанотехнологий и в смежных областях, так как результаты соответствующих исследований и разработок безусловно будут носить вероятностный характер. В этих условиях государство должно взять на себя функции организации венчурных процессов. В частности представляется перспективным предоставление льгот и гарантий крупным организациям корпоративного типа, инвестирующим ресурсы в малый и средний высокотехнологичный бизнес (например через приобретение минимальных долей собственного капитала в новых предприятиях).

Кроме того, необходимо иметь в виду, что формирование технологической траектории всегда осуществляется в условиях неопределенности относительных преимуществ конкурирующих альтернативных технологий, обуславливающей неоднозначность ролей новаторов и имитаторов в диффузии нововведений: новаторы открывают новые технологические возможности (создавая технологии, близкие к предельно эффективным), а реализация их определяется выбором имитаторов. Это конкретизирует роль государства в осуществлении своей технической политики: поддержка новаторов в опоре на формируемые и привлекаемые информационные ресурсы и контроль над имитаторами (преимущественно средствами фискального и инвестиционного характера). Для осуществления этого также необходим мониторинг технологического состояния производственных систем на различных уровнях. Этот мониторинг также может быть эффективно осуществлен на



основе описанного инженерно-экономического инструментария.

Однако процессы глобализации обусловили возникновение универсальных нормативов (формальных и неформальных), влияющих на деятельность предприятий минуя национальные стандарты. Это наряду с другими факторами характеризует объективный процесс ослабления возможностей прямого государственного воздействия на товаропроизводителя (в т.ч. в части стимулирования его инновационной деятельности). Возникает необходимость создания более «тонких» механизмов проведения государственной промышленной политики. На наш взгляд, ученые-экономисты и инженеры должны принимать в ее формировании активное участие, тесно взаимодействуя между собой.

Этот вывод подтверждает, в частности, опыт стран – современных лидеров технологического развития. При анализе такого опыта обычно выделяют три закономерности их технологического лидерства:

1. Наука и инновации рассматриваются властями не только как фундамент и одновременно инструмент повышения конкурентоспособности и безопасности, но и как базовый элемент общества нового типа, основанного на знаниях.

2. Корпоративные исследования и разработки в этих странах имеют важное экономическое значение. Сильное научно-исследовательское подразделение в компании способно обеспечить опережающее превращение результатов научных исследований или изобретений в инновации и таким образом создать основы долгосрочной конкурентоспособности.

3. Вложения в науку и образование дают отдачу только при их стабильности или росте в долгосрочной перспективе. Прекращение финансирования исследований на каком-то этапе

нельзя компенсировать даже его скачкообразным увеличением в будущем [13].

С учетом вышеизложенного можно сформулировать задачи развития российской инженерной экономики на ближайшие годы:

- разработка методов прогнозирования технико-экономических характеристик конкурентоспособных изделий и производственных систем, основанных на методологии эволюционной экономики;

- разработка методов оценки стоимостных характеристик конструкций на различных стадиях проектирования, их интеграция в системы автоматизированного проектирования;

- разработка методов инженерно-экономического мониторинга уровня развития и конкурентоспособности производственных систем;

- создание методологии коммерциализации результатов исследований, учитывающей специфику их инженерного содержания.

Гармоничное взаимодействие технического и экономического начал в инженерной экономике дадут синергетический эффект от их использования и обогатят как инженерную, так и экономическую науку. При этом использование инженерной методологии, основывающейся на естественно-научных концепциях (использование в экономике методов «наук с устоявшейся репутацией», по словам академика Л.И. Абалкина [14]) в решениях экономических задач усилит их конструктивную, «созидательную» направленность, минимизирует «стяжательскую» составляющую в деятельности менеджмента. С другой стороны, применение экономических критериев непосредственно при формировании инженерных решений повысит их качество и, как следствие, конкурентоспособность отечественных производителей в высокотехнологичных отраслях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Полтерович, В.М.** Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации [Текст] / В.М. Полтерович // Материалы 32-й Междунар. школы-семинара им. С.С. Шаталина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – С. 4.

2. **Глазьев, С.Ю.** Теория долгосрочного технико-экономического развития [Текст] / С.Ю. Глазьев. – М.: Владар, 1993. – 310 с.

3. **Колбачев, Е.Б.** Новый технологический уклад и задачи экономического инструментария [Текст] /

Е.Б. Колбачев, И.Г. Переяслова // Матер. конф. по эконофизике и эволюционной экономике. – Екатеринбург: Ин-т А. Богданова, 2005.

4. **Белоусов, В.И.** Технологические уклады и преодоление экономических кризисов [Текст] / В.И. Белоусов, А.В. Белоусов // Капитал страны. – 2010. – № 2 (19.01).

5. **Колбачев, Е.** Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов [Текст] / Е. Колбачев. – Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2003. – 496 с.

6. **Touraine, A.** L'Evolution du travail ouvriers usines Renault [Text] / A. Touraine. – Paris: Centre National de la Recherche Scientifique, 1975. – 138 с.
7. **Bell, D.** The Coming of Post-industrial Society: A Venture in Social Forecasting [Text] / D. Bell. – New York: Basic Book, 1976. – 408 с.
8. **Еленева, Ю.Я.** Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий [Текст] / Ю.Я. Еленева. – М.: Янус-К, 2001. – 274 с.
9. **Кондратьев, Н.Д.** Проблемы экономической динамики [Текст] / Н.Д. Кондратьев. – М.: Наука, 1989. – 218 с.
10. **Маевский, В.** Экономическая эволюция и экономическая генетика [Текст] / В. Маевский // Вопросы экономики. – 1994. – № 5. – С. 58–66.
11. **Юнь, О.М.** Производство и логика: Информационные основы развития [Текст] / О.М. Юнь. – М.: Новый век, 2001. – 210 с.
12. **Калягин, Ю.А.** Разработка алгоритма расчета показателей предельно эффективной и реально достижимой технологии в нефтехимии [Текст] / Ю.А. Калягин, Е.Б. Цыркин // Применение мат.методов и ЭВМ при разработке и проектировании нефтехимических процессов. – М, 1982. – С. 167–172.
13. **Оболенский, В.** Технологическое соперничество на мировом рынке [Текст] / В. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7. – С. 3–12.
14. **Абалкин, Л.И.** Предисловие к статье В.Маевского «Экономическая эволюция и экономическая генетика» [Текст] / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 5. – С. 4.

УДК 330.1

Л.М. Корнилова

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Стабилизация экономики в целом невозможна без устойчивого развития каждой отрасли и каждого предприятия – основного субъекта рыночных отношений.

В общем смысле устойчивость характеризует состояние объекта по отношению к внешним на него воздействиям. Более устойчивым является такое состояние объекта, которое при равных по силе внешних воздействиях и внутренних сдвигах подвержено меньшим изменениям, отклонениям от прежнего положения. Условием обладания устойчивостью к внешним воздействиям являются внутренние свойства самого объекта. Следовательно, основа устойчивости заложена внутри самого объекта. Для того чтобы повысить его устойчивость к воздействию различных факторов, необходимо, прежде всего, совершенствовать сам объект изнутри [5].

Экономическая устойчивость промышленного предприятия является комплексным индикатором стабильности и эффективности его функционирования. Она определяет выживаемость субъекта хозяйствования и его стабильное положение на рынке. Экономическая ус-

тойчивость промышленного предприятия формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Качественные изменения, происходящие в современной экономике, свидетельствуют о том, что произошла значительная перегруппировка факторов и источников, определяющих устойчивость предприятий. Сужающиеся возможности традиционных ресурсов выдвигают на передний план широкий спектр инновационных процессов, которые становятся неотъемлемой частью деятельности предприятий реального сектора экономики. Инновационное развитие становится базальтернативной стратегией устойчивого развития субъектов хозяйствования различного уровня [2, с. 3]. Согласно определению международного стандарта «инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получившей воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам».

Результатами инновационной деятельности, влияющими на развитие самого предприятия, являются: расширение ассортимента товаров, работ, услуг за счет новых видов продукции и технологий; сохранение традиционных рынков сбыта и их расширение; сокращение затрат на заработную плату; повышение гибкости и энергоэффективности производства; улучшение взаимодействия с другими организациями; повышение рентабельности.

Официально курс на инновационное развитие экономики России провозглашен в утвержденной Правительством РФ в ноябре 2008 г. «Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года». Президент РФ Д. Медведев на выездном заседании президиума Государственного совета еще в апреле 2008 г. обозначил ориентиры, на которые отечественная инновационная система должна выйти уже к 2020 г.: доля предприятий, осуществляющих технологические инновации должна возрасти до 40–50 %, а доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции – до 20–25 % [1].

Чувашская Республика является одним из промышленно развитых субъектов Российской Федерации, который в качестве приоритетного направления выбрал инновационный путь разви-

тия. Современный промышленный комплекс республики – это свыше 1000 крупных и средних предприятий, более 1500 предприятий малого бизнеса [4]. В структуре обрабатывающего производства преобладает машиностроительный комплекс. Он включает в себя металлургическое производство, производство машин и оборудования, электрооборудования, транспортных средств. Экономический кризис хотя и ухудшил большинство показателей деятельности республики, не привел к отказу от выбранного курса.

Как свидетельствуют данные рис. 1, несмотря на снижение объема отгруженной инновационной продукции в 2008 г. уже в 2009 г. наметился значительный рост данного показателя [6]. Тем не менее, необходимо отметить тот факт, что по-прежнему невысока доля инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции (14,7 % – 2009 г.).

Это позволяет говорить о том, что остается еще много нерешенных проблем, которые сдерживают намеченный путь развития, о чем также свидетельствуют хотя и возрастающие, но очень маленькие суммы затрат на НИОКР (в среднем от 3 до 5 к. затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы приходится на 1 р. отгруженной инновационной

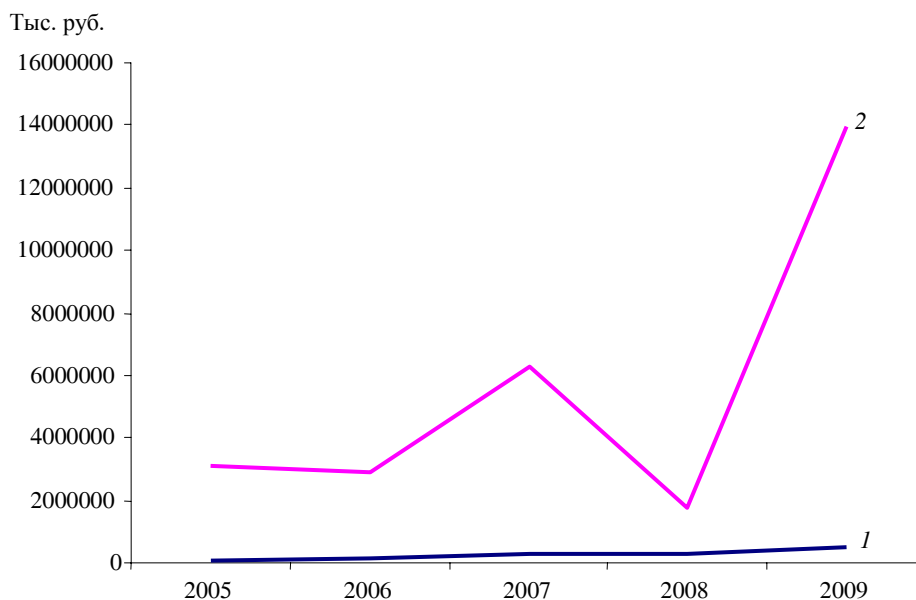


Рис. 1. Динамика затрат на НИОКР и объема отгруженной инновационной продукции по предприятиям Чувашской Республики за 2005–2009 гг.

1 – затраты на НИОКР; 2 – объем отгруженной инновационной продукции

продукции). Рост уровня затрат в объеме отгруженной продукции до 17 % заметен в 2008 г. (что в большей степени обусловлено значительным уменьшением самого объема реализации инновационной продукции в этом году), однако в 2009 г. наблюдается вновь его снижение до уровня предшествующих лет.

Так как инновационная деятельность предполагает осуществление значительных инвестиционных вложений, то большое значение имеет способность промышленных предприятий рационально использовать финансовые результаты своей финансово-хозяйственной деятельности. Объем и стабильность выручки, сбалансированность структуры активов и пассивов предприятия определяют его платежеспособность и устойчивость развития. Экономическая устойчивость предприятия характеризуется системой показателей, значения которых должны быть либо стабильны, либо иметь тенденцию к росту в долгосрочной перспективе. Нами была проведена оценка показателей устойчивого развития за 10 лет функционирования трех крупных предприятий – лидеров республики в сфере машиностроения и производства электрооборудования.

Как свидетельствуют данные расчетов, устойчивое развитие на протяжении всего анализируемого периода демонстрируют ОАО «Электроприбор» и ЗАО «ЧЭАЗ» (рис. 2, а). В ОАО «Электроприбор» на конец 2009 г. имущество на 93 % было сформировано за счет собственных средств. В ОАО «ЧЭАЗ» заметна высокая степень зависимости от внешних источников финансирования с конца 2003 г. по 2006 г., а также на конец 2009 г.

Анализ показателей ликвидности и рентабельности собственного капитала исследуемых предприятий также показал, что самые высокие показатели имеет ОАО «Электроприбор», и именно это предприятие наиболее безболезненно завершило финансово-хозяйственную деятельность в 2009 г. (рис. 2, б, в).

В ОАО «Электроприбор» ведется интенсивная работа по повышению качества выпускаемой продукции, постоянно возрастают затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации. Так, по итогам 2009 г. было осуществлено расходов на 7,9 млн р., что на 65 % больше, чем в 2007 г. Особо значимо здесь то, что 99,1 % всех затрат связано с продукто-

выми и процессными инновациями, т. е. с исследованием и разработкой новых продуктов, услуг и методов их производства. ОАО «Электроприбор» продолжает работать и развиваться в этом направлении: в 2010 г. планируется, что расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы составят 6,68 млн р.

Конкурентным преимуществом ОАО «Электроприбор» является то, что в структуре предприятия имеется специальное конструкторско-технологическое бюро (СКТБ), обеспечивающее серийное сопровождение производства и практически 100 % разработок новой техники, а также ее подготовку и освоение производством. Номенклатура выпускаемых заводом приборов разнообразна и составляет более 600 типов выпускаемых изделий. Оценка объемов реализации свидетельствует о том, что ежегодно удельный вес инновационной продукции возрастает. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции составила в 2009 г. 24,4 % против 21 % в 2007 г.

Анализ источников финансирования инновационной деятельности ОАО «Электроприбор» свидетельствует о том, что весь объем инвестиций в инновации был осуществлен за счет собственных средств данного предприятия. Из этого можно сделать вывод, что, с одной стороны, для обеспечения финансовой устойчивости субъекта хозяйствования необходима инновационная компонента, а с другой – инновации могут себе позволить только финансово-устойчивые предприятия, обладающие достаточным объемом собственных средств. Как свидетельствуют данные статистики, доля предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, в общем числе предприятий Чувашской Республики в 2008 г. составила 17,6 % [6].

Факторы, препятствующие инновационной деятельности в исследуемых предприятиях, объединяются в три группы: экономические, внутренние и другие. По мнению руководителей предприятий наиболее значимыми и основными являются экономические, к которым относятся: высокая стоимость нововведений, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, а также нехватка собственных денежных средств. Кроме того, немаловажное значение имеет такой фактор (относимый к другим), как

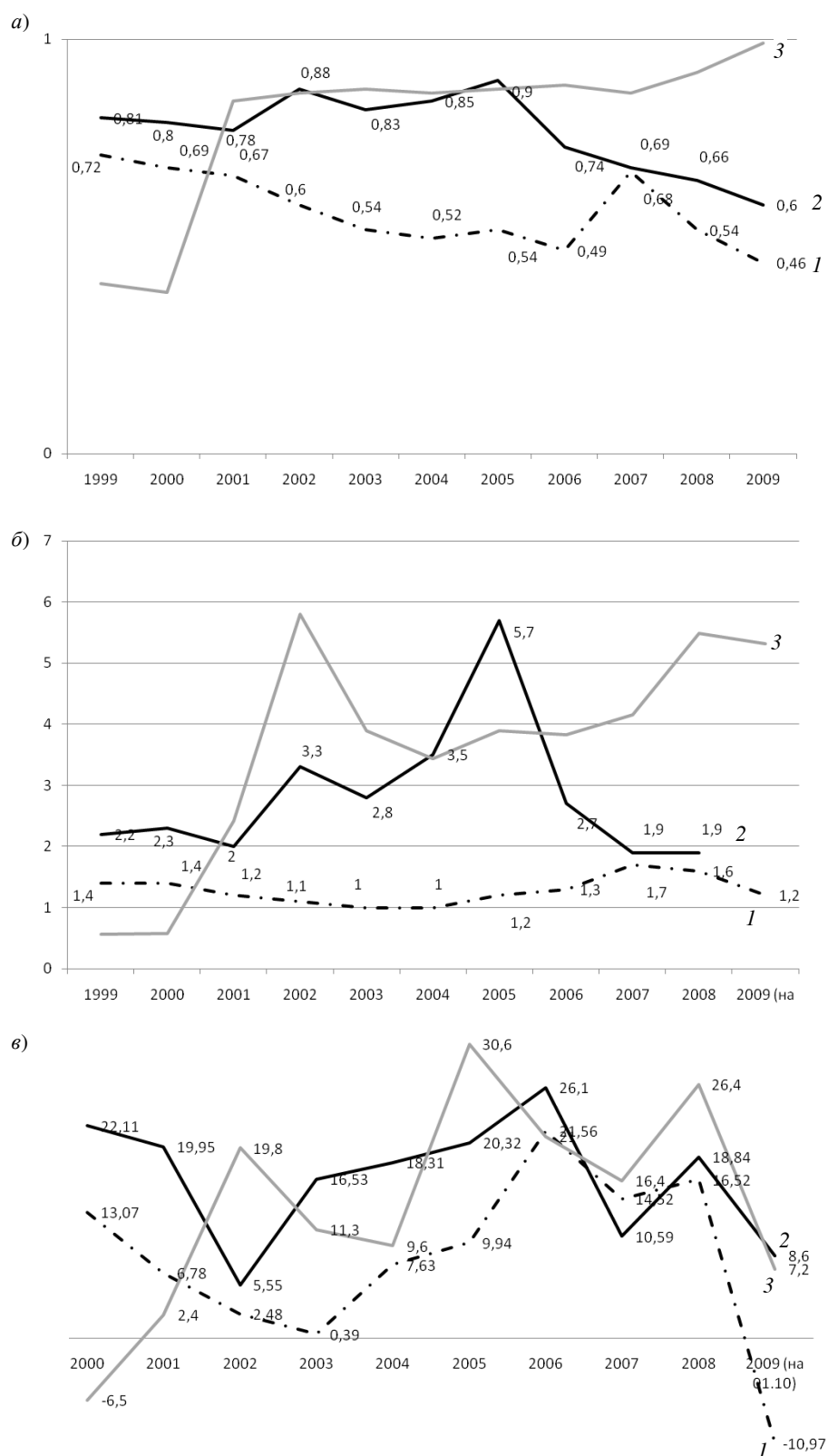


Рис. 2. Показатели а – финансовой устойчивости, б – текущей ликвидности и в – рентабельности собственного капитала промышленных предприятий Чувашской Республики за 2000–2009 гг.

1 – ОАО «ЧАЗ»; 2 – ЗАО «ЧЭАЗ»; 3 – ОАО «Электроприбор»

неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности. И лишь в последнюю очередь называются внутренние факторы, такие как низкий инновационный потенциал предприятия, недостаток квалифицированного персонала и информации о новых технологиях и рынках сбыта.

Все вышеизложенное позволяет говорить о том, что серьезным фактором, сдерживающим развитие инновационной деятельности, является ограниченность ресурсных возможностей промышленных предприятий. Особенно это касается дорогостоящих радикальных инноваций, охватывающих полный цикл работ: от специализированных исследований и разработок до технологической подготовки производства и выпуска принципиально новой продукции. В результате предприятия могут себе позволить либо мелкие усовершенствования выпускаемой продукции, либо копирование уже имеющихся на рынке продуктов.

В своей статье профессор М.Ю. Малкина рассматривает возможности использования трех внешних источников финансирования инновационной деятельности: прямого государственного финансирования, привлечения ресурсов через фондовый рынок и привлечения их через банковскую систему [3, с.11]. Однако отмечается, что и они имеют ряд недостатков. Так, государственное финансирование снижает ответственность за распределение и использование ресурсов как их распорядителей, так и получателей. Недостатком фондового рынка, по ее мнению, является доступность его только для крупных участников с уже «заработанной» репутацией, а также подверженность любой части фондового рынка влиянию общей тенденции на нем. Оценивая роль банковской системы, автор делает выводы о том, что она не ориентирована на решение проблем инновационного развития экономики.

Интересными являются предложения о создании институтов инновационного развития эко-

номики внутри банковской системы: венчурных банков и венчурных фондов на базе банков; изменение института эмиссии денег; селективная кредитно-денежная политика и использование фондового рынка для хеджирования инновационных рисков [3, с. 13–14].

В качестве еще одного варианта финансирования инноваций можно рассматривать возможность формирования негосударственного фонда НИР и НИОКР. Каждое предприятие начисляет амортизацию на основные фонды с целью использования этих средств на их обновление. Сегодня ситуация такова, что амортизация начисляется, но освоения новой техники и технологий нет. Все это обуславливает то, что создание фонда НИР и НИОКР можно начинать с перечислений некоторой части амортизационных отчислений в хозрасчетный общегосударственный фонд. При этом каждый субъект экономики, перечисляющий свои средства в этот фонд, должен иметь процентный доход на уровне ставки рефинансирования Банка России и определенной маржи. Разработчики на конкурсной основе получают источники финансирования (например, беспроцентную ссуду). Через определенное время отчитываются о результатах своих исследований. Если субъект экономики закупает данную разработку, то он полностью или частично возмещает затраты на НИОКР. В случае если никто не заинтересуется и не купит результаты НИОКР, разработчик основную долю полученной ссуды возвращает обратно в фонд. Субъекты экономики, использующие средства негосударственного фонда НИОКР для разработки новых техники, технологий и изделий, перечисляют часть прибыли, полученной за счет использования этого фонда, а в случае ее отсутствия – проценты на уровне ставки рефинансирования Банка России плюс 3 %. Все это может способствовать стимулированию внедрения инновационных продуктов и повышению результативности и устойчивости функционирования экономических субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О развитии инновационной системы Российской Федерации [Электронный ресурс] : вступит. слово на засед. Президиума Гос. совета / Д. Медведев. – Режим доступа: <http://tours.kremlin.ru/appears/2008/04/18/>

2. Киселев, Б.Н. Инновационные аспекты стратегического развития России в XXI веке [Текст] / Б.Н. Киселев, С.Ю. Лапина // Финансы и кредит. – 2000. – № 12. – С. 3–6.



3. **Малкина, М.Ю.** Финансирование инновационного развития в России: проблемы и противоречия [Текст] / М.Ю. Малкина // Инновационное развитие экономики России: теория и практика: сборник научных трудов. – Чебоксары : ЧИЭМ; СПБГПУ, 2010. – 245 с.

4. Министерство промышленности и энергетики Чувашской Республики [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. – Режим доступа: <http://gov.cap.ru/hierarchy>

5. **Сафин, Ф.** Сущность и факторы экономической устойчивости (постановка проблемы) [Текст] / Ф. Сафин // Вестник ТИСБИ. – 2000. – № 2.

6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. – Режим доступа: <http://chuvash.gks.ru>

УДК 332.87

Н.Н. Минаев, Ю.Ю. Галямов, А.А. Селивёрстов, Н.Р. Шадейко

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

Катастрофическое состояние основных средств коммунального хозяйства и жилищного фонда, высокий уровень энергозатрат и отсутствие последовательной технической политики энергоресурсосбережения наряду с низким экологическим уровнем производства, безудержный рост жилищно-коммунальных тарифов и дисбаланс между ними и ростом реальных доходов населения, неэффективное регулирование и монополизм, высокая дотационность, отсутствие рыночной системы договорных отношений и цивилизованности рынка жилищных и коммунальных услуг, неразвитость институтов жилищного самоуправления показывают состав и глубину проблем, поразивших жилищно-коммунальный комплекс.

Решение может быть найдено при последовательном и комплексном изменении организационно-управленческой, функциональной и профессионально-квалификационной структуры ЖКК, при одновременном изучении институциональных особенностей функционирования жилищно-коммунального комплекса и системы муниципального хозяйства в целом и городского хозяйства в частности через инструменты и механизмы проведения жилищно-коммунальной политики.

Реализация инновационной политики в отраслях жилищно-коммунального комплекса (ЖКК) осуществляется в рамках общей жилищно-коммунальной политики (ЖКП), которая представляет собой систему взаимосвязанных

инструментов управления, обеспечивающих взаимодействие субъектов ЖКК в целях обеспечения устойчивости функционирования и развития объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры, и при помощи системы инструментов и механизмов управления жилищно-коммунальным комплексом.

Целью проведения жилищно-коммунальной политики в отраслях ЖКК является гармонизация уровня обеспеченности и качества населения жилищными и коммунальными услугами и уровня социально-экономического состояния поселений. Для достижения этой цели используются инструменты и механизмы ЖКП, приведенные на рис. 1. При этом классификация произведена исходя из того, что ЖКК представляет собой совокупность двух обособленных отраслей муниципального хозяйства (жилищное и коммунальное хозяйство), объединенных единым центральным объектом управления – жилищным фондом.

Внедрение инновационных процессов должно осуществляться на всех этапах реализации ЖКП и имеет следующие особенности для жилищного и коммунального хозяйства.

1. *Модернизация основных фондов ЖКК* – является ключевым инструментом внедрения инноваций. В рамках модернизации рекомендуется регулярное восстановление до нормативного состояния существующих объектов инженерно-коммунальной инфраструктуры с учетом современных технологий энергосбережения (этапы



Рис. 1. Инструменты и механизмы проведения жилищно-коммунальной политики в отраслях ЖКК

генерации, транспортировки и потребления коммунальных услуг, реконструкция жилищного фонда и т. д.). Таким образом, выбор объектов модернизации осуществляется исходя из долгосрочных перспектив развития конкретного поселения, с учетом планируемого объема рынка жилищных и коммунальных услуг (ЖиКУ). Результатом модернизации основных фондов ЖКК является снижение себестоимости ЖиКУ, улучшение их качества, бесперебойность и безаварийность снабжения жилищного фонда данными услугами.

2. *Кадровое сопровождение и организация обучения и переподготовки кадров в ЖКК* – необходимы для привлечения и закрепления в отраслевых организациях квалифицированных кадров, обладающих актуальными и современными знаниями и навыками для обслуживания процесса модернизации.

3. *Тарифное регулирование* – главная цель здесь – стимулирование внедрения новых технологий, обеспечивающих в средне- и долгосрочной перспективе положительный экономический эффект от их использования. Однако в краткосрочной перспективе именно через этот инструмент можно компенсировать отрицательный финансовый результат энергоснабжающим компаниям.

4. *Формирование рыночных механизмов функционирования ЖКК и условий для привлечения инвестиций* – таким образом можно обеспечить приток необходимого объема частного капитала для реализации инновационных программ развития предприятий ЖКК.

5. *Управление качеством производства ЖиКУ* – внедрение инновационных технологий неизбежно приводит к изменению их качества (в отдельных случаях речь может идти даже



Схемы сертификации ЖиКУ

Номер схемы	Этап 1	Этап 2	Этап 3
1	Оценка соответствия исполнителя работ и услуг	Проверка (испытания) результатов работ и услуг	Контроль соответствия исполнителя работ и услуг
2	Оценка процесса выполнения ремонтно-восстановительных работ, производства услуг	Проверка (испытания) результатов работ и услуг	Контроль процесса выполнения работ, производства услуг
3	Анализ состояния технологии производства	Проверка (испытания) результатов работ и услуг	Контроль состояния технологии производства
4	Оценка организации производства услуг (предприятия)	Проверка (испытания) результатов работ и услуг	Контроль соответствия установленным стандартам качества и требованиям

о его снижении). Для организаций, оказывающих ЖиКУ, качество в значительной мере зависит от выполнения производственных и инвестиционных программ развития и от степени квалификации кадрового состава. При этом ЖKK в целом изучается как динамическая экономическая система. Под динамикой ЖKK понимается изменение качественных свойств системы, общие закономерности ее поведения для реализации стратегии TQM и международных стандартов качества ИСО 9001 и ИСО 14000. В этой связи целесообразно оценивать качество ЖиКУ, качественный состав и структуру персонала предприятия.

Для такой оценки целесообразно применять инструмент сертификации ЖиКУ, который включает в себя четыре схемы, предполагаемые к использованию в соответствии с технологическим циклом производства ЖиКУ (см. таблицу).

6. *Энергосбережение в ЖKK* – это базисный тезис, который лежит в основе реформирования ЖKK и проведения инновационной политики. Вопросы энергосбережения должны быть важнейшим элементом энергетической стратегией региона.

Энергосбережение представляет собой принятие технических решений, осуществляемых на основе ориентации на автоматизацию производства, внедрение новых инновационных технологий, сокращений себестоимости ЖиКУ и повышение их качества. Для развития ресурсосбережения в коммунальном секторе применяется один из наиболее реальных финансовых инструментов –

перфоманс-контракты, на основании которых в мировой практике внедряются энергосберегающие системы. Перфоманс-контракты начали использовать в США в конце 1970-х годов. Перфоманс-контракт (от англ. performance – исполнение) – договор на внедрение энергосберегающих технологий. Данный договор предполагает выполнение специализированной энергосервисной компанией (ЭСКО) полного комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий на предприятии заказчика за счет привлеченных ЭСКО кредитных средств. Оплата за привлеченные финансовые ресурсы и выполненные ЭСКО работы производится заказчиком после внедрения проекта за счет средств, составляющих экономический эффект от внедрения энергосберегающих технологий. Этапы внедрения перфоманс-контрактов представлены на рис. 2.

Приоритетным направлением программы энергосбережения является повышение эффективности производства и потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на основе внедрения апробированных и сертифицированных технических средств и технологий в производстве и транспортировке коммунальных услуг. Это модернизация источников тепла, системы распределения и транспортирования электрической, тепловой энергии, водоснабжения, повышение эффективности использования энергетических ресурсов при выработке тепловой энергии и питьевой воды при их использовании в жилищном фонде и объектах социальной инфраструктуры.

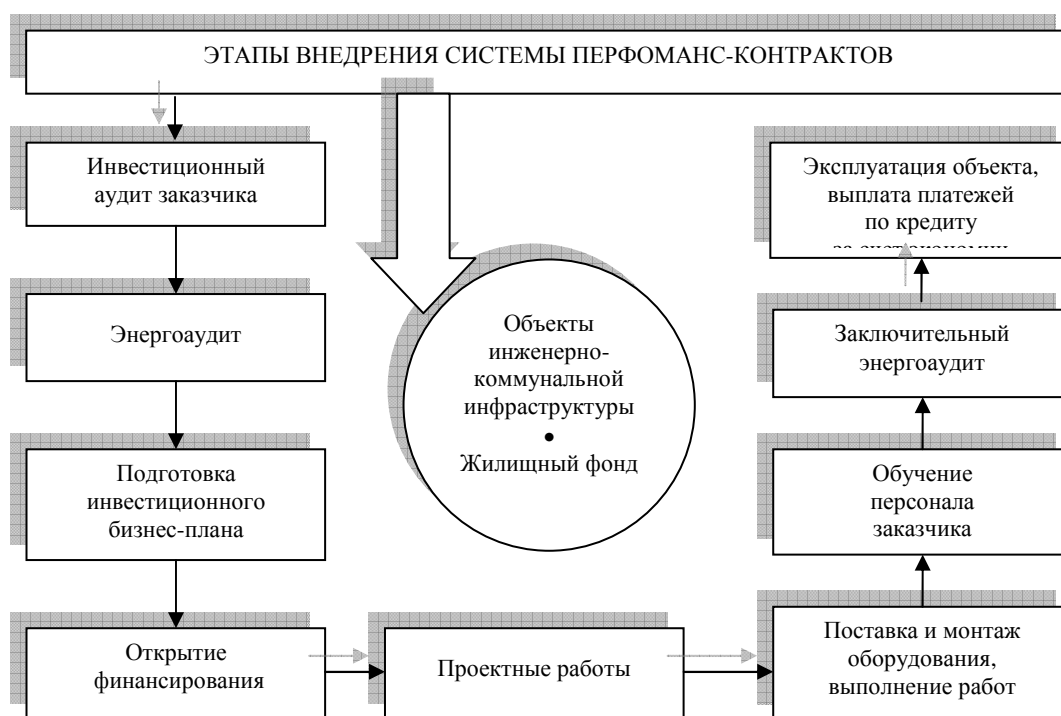


Рис. 2. Этапы внедрения системы перфоманс-контрактов

Экономия от энергосбережения должна рассматриваться как ресурс возвращения возможных инвестиций в развитие ЖКК (как это было показано на примере перфоманс-контрактов), внедрения энергосберегающих технологий, имеющих своей целью снижение потребления ТЭР и создание системы учета ресурсов, максимально приближенных к потребителю, позволяющей четко определить объем потребления и уровень потерь по всей технологической цепочке от производителя до потребителя.

Полное оснащение жилищного фонда и объектов социальной инфраструктуры приборами учета потребления энергоресурсов является важным моментом в энергосбережении. Этому будет способствовать приемка в эксплуатацию вновь вводимых, реконструированных и капитально отремонтированных объектов, при условии полной оснащенности их средствами подомового и поквартирного учета. Необходимо всемерное стимулирование процессов развития приборного учета ресурсов, тем более что существенных проблем их реализации в современных условиях нет.

Социальный эффект от энергосбережения должен привести к смягчению социальной напряженности, обусловленной переходом на полную оплату энергоресурсов и растущими ценами на энергоносители, а также к повышению качества услуг, предоставляемых населению, их соответствию принятым стандартам качества.

Энергосбережение должно обеспечиваться в процессе совершенствования взаимоотношений между ресурсосберегающими организациями как поставщиками услуг и их потребителями – населением, а также при создании действующего организационно-экономического механизма, который стимулировал бы работу по энергосбережению и давал возможность использования сэкономленных средств для реализации дополнительных мероприятий по энергосбережению.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного гуманитарного фонда в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Модель управления процессами энергоресурсосбережения в жилищно-коммунальном комплексе и разработка сценариев инновационного развития жилищно-коммунального комплекса сибирского города»), проект № 10-02-64201 а/Т.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ветров, Г.Ю.** Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований [Текст] : изд-е 2-е, доп. / Г.Ю. Ветров, Д.В. Визгалов, А.А. Шанин, Н.И. Шевырова. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. – С. 6–11.
2. **Ельцов, В.Н.** Задачи реформирования жилищно-коммунального комплекса России [Текст] / В.Н. Ельцов // Нац. проекты. – 2007. – № 6. – С. 32–34.
3. Жилищно-коммунальный комплекс в системе управления города [Текст] / под. ред. В.Б. Зотова, З.П. Румянцевой. – Москва. – 1996. – 210 с.
4. **Никифорова, В.** Реформа в ЖКХ начинается с внедрения системы менеджмента качества [Текст] / В.Никифорова, А.Ткаченко, Л.Дворкин // Стандарты и качество. – 2008. – № 5. – С. 52–55.
5. **Ореховский, П.П.** Анализ и социально-экономическое прогнозирование развития города [Текст] / П.П. Ореховский // Городское управление. – 1997. – № 9. – С. 64–75.
6. Основы организации и управления жилищно-коммунальным комплексом [Текст] / под общ. ред. проф. П.Г. Грабового. – М.: Изд-во «АСВ», 2004. – 528 с.
7. **Форрестер, Дж.** Динамика развития города [Текст] / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1974. – 285 с.

УДК 65.012.2

Н.А. Гильченко

ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА

В условиях ограниченности ресурсов, достижения поставленных целей в предельно сжатые сроки и в рамках ограниченного бюджета необходимо управление на основе современных методов и технологий.

Во многих компаниях внедрены и успешно применяются последние достижения в областях управления проектами, финансового планирования и мониторинга. Понятия «финансовый мониторинг» и «управление проектами» прочно вошли в обиход руководителей российских организаций. Однако использование даже самых передовых программных средств и методов управления в отрыве друг от друга не обеспечивает максимальной эффективности компании.

Компании производственного характера давно и успешно используют сложившиеся годами методики планирования производства и методы финансового анализа. Производственные компании работают по наиболее удобным и эффективным для них регламентам и алгоритмам. Несколько иначе дело обстоит с проектно-ориентированными компаниями, в основе деятельности которых лежат проекты – временные предприятия с уникальными результатами. Типовая модель ведения бизнеса здесь будет

малоприменима. Чтобы минимизировать риски неудач в проектах и, соответственно, затраты компании, необходимо детальное финансовое и временное планирование, а также финансовый мониторинг. При детальном рассмотрении деятельности проектно-ориентированных компаний можно видеть, что также существует и обеспечивающее ее производство – общехозяйственная деятельность компании, которая также нуждается в планировании и мониторинге.

Системы финансового планирования и мониторинга для общехозяйственной и проектной деятельности компании. С развитием мировой экономики планирование деятельности предприятий стало основой их работы. Характерным примером этого является бизнес-план. Без него редкий инвестор решится вкладывать деньги в развитие или расширение бизнеса. От правильности и точности прогнозов зависят успехи и неудачи предпринимательской деятельности.

Для большинства предприятий, занимающихся общехозяйственной деятельностью, схема процесса планирования будет выглядеть, как показано на рис. 1.

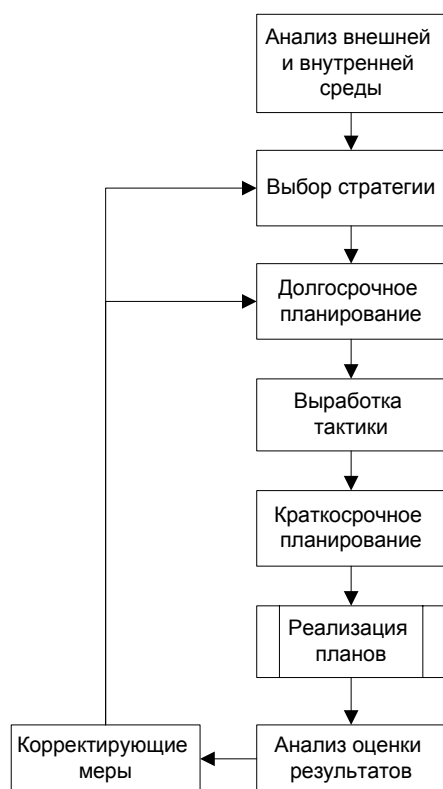


Рис. 1. Процесс планирования
общехозяйственной деятельности

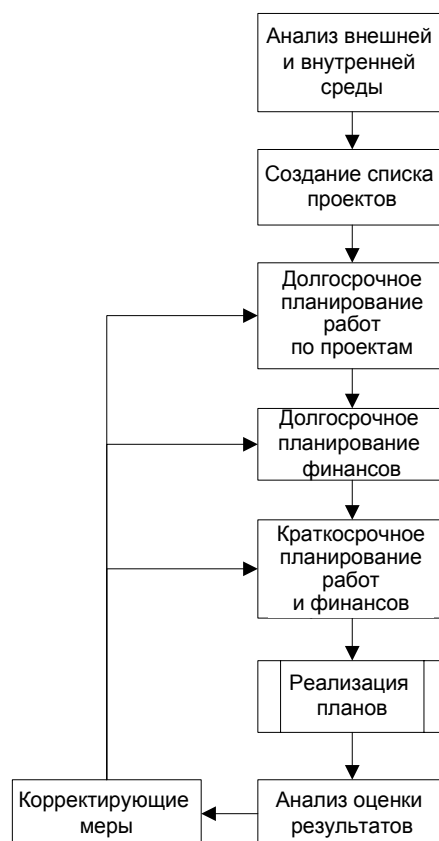


Рис. 2. Процесс планирования
проектной деятельности

Финансовое планирование предприятий тесно связано и опирается на маркетинговый, производственный и другие планы предприятия, подчиняется миссии и общей стратегии предприятия. Никакие финансовые прогнозы не обретут практическую ценность до тех пор, пока не проработаны производственные и маркетинговые решения.

Это же утверждение верно и для проектно-ориентированных компаний, но схема планирования проектной деятельности (рис. 2) будет отличаться от представленной на рис. 1.

Основные отличия процессов, представленных на приведенных схемах:

- компания, ведущая общехозяйственную деятельность, выработав долгосрочную стратегию ведения бизнеса, далее придерживается ее, занимаясь лишь финансовым планированием своей деятельности. Проектная компания работает

с уникальными и ресурсоемкими проектами, где планирование ведется отдельно по каждому проекту;

- корректирующие меры в случае необходимости направлены на разные уровни управления: либо на стратегию или долгосрочные финансовые планы, либо на планы по проектам.

В системах управления проектами и бюджетирования много общего: они оперируют одной информацией, но в различных срезах и формах представления. Основная цель применения этих систем – функционирование эффективной системы управления компанией. Управлять – значит ставить конкретные цели, планировать, осуществлять контроль на основе утвержденных планов, анализировать результаты, сопоставляя их с плановыми показателями, выявлять причины отклонений и принимать решения, устраняющие эти расхождения.

Программные средства, позволяющие решать конкретные задачи управления проектами и финансового планирования и анализа. В настоящее время на рынке представлено большое количество программного обеспечения (ПО), с помощью которого можно автоматизировать отдельные конкретные задачи проектно-ориентированных компаний.

Основными средствами ПО для решения задач управления проектами являются MS Project и Primavera, последнее используется в основном в строительной отрасли.

Для решения задач финансового планирования и мониторинга существует довольно много ПО, различающегося по функциональным средствам и цене. Для российских компаний наиболее распространенными являются продукты компании 1С из-за их доступности и адаптированности к российскому законодательству.

Основные задачи, для решения которых используются системы управления проектами, следующие:

- разработка плана проекта и расписание исполнения проекта без учета ограниченности ресурсов и с учетом;
- определение критического пути и резервов времени исполнения операций проекта;
- определение потребности проекта в финансировании, материалах и оборудовании;
- анализ рисков и планирование расписания с учетом рисков;
- учет исполнения проекта;
- анализ отклонений хода работ от запланированного и прогнозирование основных параметров проекта.

В большинстве систем управления проектами, в том числе и в перечисленных, почти все эти задачи выполняются вручную.

Задачи, для решения которых используются системы финансового планирования и мониторинга:

- разработка финансовых планов;
- ведение базы договоров и платежей;
- учет исполнения финансовых обязательств и договоренностей;
- актуализация планов;
- возможность получать всю необходимую информацию и аналитику в отчетах, диаграммах и пр.

Система финансового планирования и мониторинга в большинстве случаев интегрирована с системой бухгалтерии, т. е. в ней всегда содержится актуальная и достоверная финансовая информация.

Основная проблема проектных компаний заключается в том, что и проектная и финансовая информация собираются и обрабатываются отдельно, в различных системах, никак друг с другом не связанных. Для компаний, основным видом деятельности которых является проектная деятельность, подобная ситуация приводит к тому, что приходится «вручную» собирать всю информацию по проекту. В таком случае пропадает оперативность, достоверность информации, а количество человеческого труда сильно возрастает.

Интеграция традиционного и проектного подходов бюджетирования. В контексте построения корпоративной системы управления встает вопрос интеграции двух подходов – традиционной и проектной методологии бюджетирования.

Традиционный подход бюджетирования не отражает всей специфики проектно-ориентированной организации – бюджеты отображают состояние финансовых ресурсов компании на определенный момент времени, упуская из вида возможную потерю потребителей или угрозу снижения объемов продаж нового продукта и т. д. Для проектно-ориентированных компаний, в которых используется позаказная схема организации бизнес-процессов, наиболее целесообразным представляется планирование бюджетов от расчета показателей по отдельным проектам и до их последующей консолидации и формирования сводной финансовой отчетности.

Один из вариантов решения данной проблемы для проектно-ориентированной компании заключается в том, чтобы разделить бюджеты на два вида: общехозяйственные и проектные. В таком случае существует возможность планирования как общей деятельности компании, не зависящей от проектов, так и проектной деятельности, с детальным разбиением данных по проектам, объектам и прочим необходимыми параметрам.

Более того, при таком подходе появляется реальная возможность наиболее эффективно провести интеграцию с системой управления проектами, с одной стороны, и с общей корпоративной системой, с другой.

Основная идея, заложенная в большинство систем управления проектами, заключается в наиболее эффективном распределении трудовых и временных ресурсов на работы проекта. При этом под трудовыми ресурсами понимаются люди и различного рода сложная техника и механизмы. Финансовой информации для реализации основной цели системы управления проектами обычно недостаточно. К тому же она никак не интегрирована с корпоративной системой, где финансовой информации существенно больше и она во многом дублирует информацию системы управления проектами. В то же время в корпоративной информационной системе (КИС) подсистема управления проектами в большинстве случаев отсутствует или представляет собой весьма урезанный и сильно упрощенный аналог системы управления проектами, которого явно не хватает для нормальной полноценной работы.

Предлагается отказаться от ведения финансовой аналитики в системе управления проектами, оставив только статьи финансового бюджета. Под статьями финансового учета понимается

основной разрез аналитики финансовых систем, по которому ведется планирование и получение различной отчетности. Таким образом, каждой работе проекта в системе управления проектами будет соответствовать некоторая статья финансового бюджета.

Интеграция двух систем может быть построена на основе импорта и экспорта xml-файла, который содержит список работ по проекту и характеристики работ. Импорт и экспорт занимают мало времени и являются наиболее удобным механизмом, так как можно осуществлять передачу выборочной информации в любой момент времени. При этом необходима предварительная настройка двух систем.

При таком подходе из системы управления проектами будет передаваться информация о работах проекта и их характеристиках.

В корпоративной системе осуществляется интеграция проектных данных и финансовых. Последовательность интеграции следующая: из системы управления проектами (СУП) в корпоративную информационную систему загружается календарный план проекта.

Для дальнейшего финансового планирования каждой работе проекта присваивается финансовая (бюджетная) статья. По финансовым статьям затем можно легко построить бюджет проекта или финансовый план.

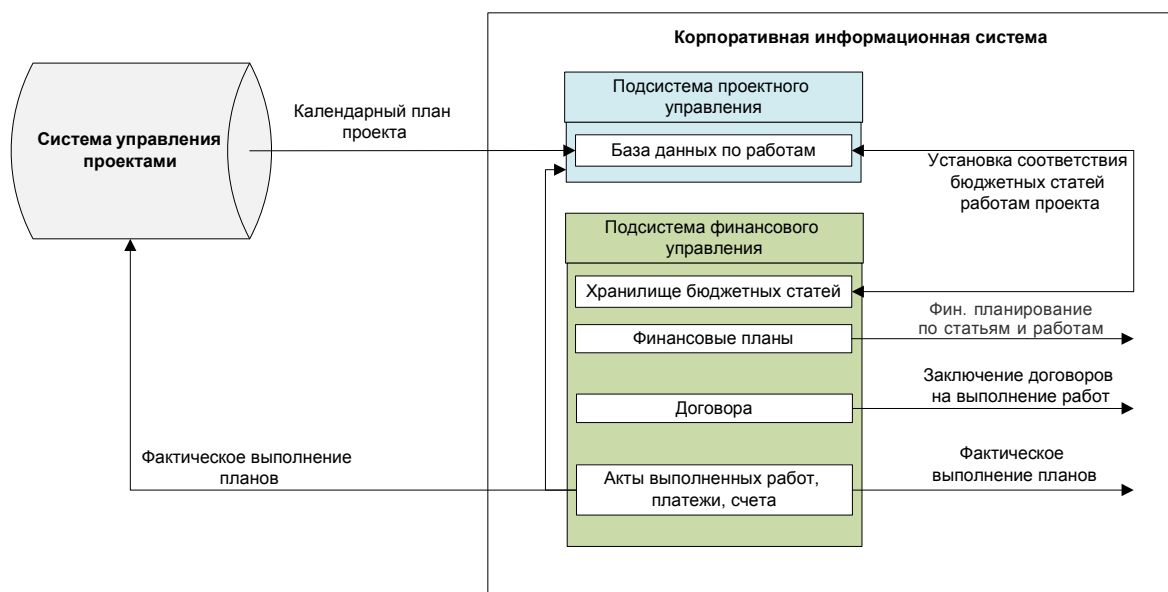


Рис. 3. Интеграция традиционной и проектной методологий бюджетирования



Далее устанавливается плановая стоимость работ. Установка стоимости – это проставление определенных сумм по финансовым статьям. Таким образом формируется законченный финансовый план проекта или бюджет.

Когда этап планирования заканчивается, можно переходить к практической реализации проекта. На определенные работы или наборы работ заключаются договора с исполнителями. Договоры описывают условия взаимодействия заказчика и исполнителя, определяют дату получения результата работ и сам результат. Часто договора делятся на этапы.

По каждому договору или этапу договора выполняется определенный комплекс работ, который находится в календарном плане проекта. Как только обязательства по договору или этапу договора выполняются, в календарном плане отображается закрытие работ или работы. Выполнение обязательств по договору регистрируется каким-либо документом: актом выполненных работ, платежным документом, счетом и т. д.

Автоматизация процесса агрегирования плановой и фактической финансовой информации позволяет в автоматическом режиме получать всю финансовую информацию по исполнению проекта в разрезе работ, договоров, платежей, закрытия этапов и т. д. В результате получается фактический бюджет доходов и расходов на проект с возможностью сравнения его с плановым.

Схема описанного подхода представлена на рис. 3.

Таким образом, используя предложенный подход, проектно-ориентированная компания сможет максимально точно и эффективно вести финансовое планирование, а также осуществлять оперативный финансовый мониторинг. В условиях быстро изменяющегося и нестабильного рынка подобный подход является весьма полезным и мощным инструментом планирования, который позволяет связать временное, количественное и финансовое планирование с фактической информацией в реальном времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ципес, Г.Л.** Свобода менеджера как осознанная необходимость, или Стандарт управления проектами уровня предприятия [Текст] / Г.Л. Ципес, А.С. Товб // Директор информационной службы. – 2001. – № 1.
2. Project Management Body of Knowledge (PMBoK), Project Management Institute.
3. **Воропаев, В.И.** Управление проектом в России [Текст] / В.И. Воропаев. – М.: Альянс, 1995.
4. **Шапиро, В.Д.** Управление проектами [Текст] / В.Д. Шапиро. – СПб.: ДваТри, 1996.
5. **Савчук, В.П.** Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия [Электронный ресурс] / В.П. Савчук. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
6. **Савчук, В.П.** Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций [Текст] / В.П. Савчук. – Киев, Изд. дом «Максимум», 2001.
7. **Хорн, Дж.К.** Основы управления финансами [Текст] / Дж.К. Хорн. – М.: Финансы и статистика, 1996.

УДК 336.012.23 : 336.76

А.А.Носков, Л.А. Гузикова

КЛАССИФИКАЦИЯ АРБИТРАЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

В экономике, как и любой другой науке, существует ряд законов, которые являются базисом для остальных. Один из таких законов – закон спроса и предложения. Другой базовый закон экономики – так называемый закон единой цены, суть которого в том, что идентичные активы должны стоить одинаково. Экономическая теория учит: закон единой цены четко работает только там, где существуют все возможности для проведения арбитражных операций, т. е. на конкурентных рынках, где нет транзакционных издержек и барьеров для входа на рынок и выхода с рынка участников торговли.

Несмотря на то, что арбитражные операции присутствуют, как правило, на любом рынке, в отечественной научной литературе практически отсутствуют упорядоченные сведения по этой теме. В данной статье авторы ставят цель обобщить имеющиеся на данный момент знания и предложить по возможности полную классификацию арбитражных операций. Для этого необходимо дать определение арбитражным операциям, отражающее всю полноту и многообразие их свойств, проанализировать сущность арбитражных операций между различными финансовыми инструментами и выявить финансово-экономические явления, лежащие в их основе.

В классическом понимании арбитражем называют безрисковые сделки по открытию одно-временных позиций на двух или более рынках с целью получения прибыли из имеющихся на этих рынках расхождений в оценке стоимости одних и тех же активов [1]. Мы придерживаемся более широкого подхода, понимая под арбитражными операциями поиск временного дисбаланса в существующих в рыночной экономике фундаментальных взаимосвязях между денежными потоками двух и более финансовых

инструментов и извлечение прибыли из этого дисбаланса. Характер указанных взаимосвязей, их устойчивость и присущие им риски положены в основу классификации арбитражных операций.

Основными видами арбитражных операций являются пространственный и временной арбитраж. Эти виды арбитражных операций представляют собой прямое отражение закона единой цены. В пространственном арбитраже арбитражер пытается продать (купить) актив на рынке, на котором он относительно дорог (дешев), и одновременно купить (продать) его на рынке, на котором он относительно дешев (дорог). Поскольку обе сделки происходят одновременно, такой арбитраж считается безрисковым. Однако на практике цены, по которым фактически осуществляются сделки, могут измениться по сравнению с теми, которые преобладали в начале арбитражной операции. Это порождает риск, хотя и много меньший по сравнению с риском, которому подвергаются спекулянты. Пространственный арбитраж приносит прибыль в том случае, если разница между ценой продажи и ценой покупки актива достаточно велика, чтобы покрыть транспортные издержки, связанные с перемещением актива между рынками, расходы по осуществлению сделки и расходы, связанные с преобразованием товара из стандартов одного рынка в стандарты другого рынка (если эти стандарты различаются). Можно выделить следующие виды пространственного арбитража – межбиржевой и межрыночный. Межбиржевой арбитраж подразумевает совершение сделок с идентичными финансовыми инструментами, например акциями, которые задействованы на разных биржах. Возможен вариант, когда на одной из бирж арбитражер осуществляет сделки с акциями, а на

другой – с депозитарными расписками. Межрыночный арбитраж подразумевает осуществление сделок на разных рынках, например на биржевом и на внебиржевом рынках.

Временной арбитраж предполагает покупку (продажу) актива в настоящий момент и одновременно заключение соглашения о продаже (покупке) актива в некоторый будущий момент времени. Все выгоды и убытки, которые получает держатель актива по сравнению с владельцем форвардного контракта на данный актив, непосредственно влияют на расчетную стоимость спреда между форвардным контрактом и базисным активом.

Выгодные арбитражные возможности могут сочетать элементы пространственного и временного арбитража, а также могут быть связаны со многими валютами. Последнее возникает в ситуациях, когда рынки, на которых покупаются и продаются активы, находятся в разных странах или на биржевых площадках, проводящих торговые операции в разных валютах (например, биржи РТС и ММВБ). Общая связь двух цен, допускающая мультивалютный случай, описывается следующим соотношением:

$$P_i(T) = P_j(t)E_{i,j} + G_i(t, T) + Z_i, \quad (1)$$

причем
$$-W_{i,j} \leq Z_i \leq W_{i,j} \quad (2)$$

и
$$G_i(t, T) = B_i(t, T) - L_i. \quad (3)$$

Формула (1) показывает зависимость форвардной цены актива $P_i(T)$ на рынке i (в валюте i) от спотовой цены актива $P_j(t)$ на рынке j (в валюте j), умноженной на спотовый курс обмена валют $E_{i,j}$, и компонент $G_i(t, T)$ и Z_i . Компонента $G_i(t, T)$ отражает издержки $B_i(t, T)$ и выгоды L_i , которые получает держатель реального актива против владельца форвардного контракта в интервале от настоящего момента до момента поставки. Стохастическая компонента Z_i , отражающая транзакционные издержки, должна находиться в пределах, определяемых величиной W (величины $W_{i,j}$ и $G_i(t, T)$ заданы в терминах валюты i). Это соотношение позволяет понять суть многих арбитражных операций. Например, в случае пространственного арбитража величина $G_i(t, T)$ равна нулю,

так как здесь нет ни издержек, ни выгод от поддержания позиции.

Помимо реальных или финансовых активов временной арбитраж может быть осуществлен только между фьючерсными контрактами или между опционами, имеющими один и тот же базисный актив, но разные сроки поставки. Частным случаем временного арбитража является индексный арбитраж. При индексном арбитраже арбитражер покупает или продает фьючерс на индекс и открывает противоположную позицию по портфелю ценных бумаг, составляющих индекс [2].

Как уже было сказано, арбитражные операции являются отражением взаимосвязей, существующих между различными финансовыми инструментами. Большинство этих связей является следствием закона единой цены, но имеется много случаев, когда такие связи могут появиться, например, вследствие наступления тех или иных корпоративных событий. Примером может служить арбитраж из сферы «слияний» и «поглощений» [3]. Данный вид арбитража связан с ситуацией, когда происходит слияние компаний или одна компания поглощает другую. Если акции этих компаний присутствуют на рынке и известны коэффициенты конвертации одних акций в другие, то при появлении расхождений в цене этих акций с учетом коэффициента конвертации появляется возможность для арбитража [4]. Данные операции не свободны от риска, например риск, что слияние или поглощение, на котором основана та или иная операция, не состоится.

Еще одним видом арбитражных операций является арбитраж по инструментам. В данную группу арбитражных операций мы объединяем арбитражные операции, основанные на фундаментальных взаимосвязях, существующих между финансовыми инструментами и являющихся следствием определенных свойств этих финансовых инструментов. Например, формула Блэка-Шоулза для рынка опционов является одним из основных соотношений, на котором основаны все виды арбитражных операций с применением синтетических инструментов. В эту группу арбитражных операций мы включаем как все арбитражные операции с применением синтетических финансовых инструментов, так и операции,

являющиеся отражением частных свойств определенных финансовых инструментов, таких как конвертируемые облигации.

В случае конвертируемого арбитража операции осуществляются между конвертируемой ценной бумагой и базисным активом с учетом коэффициента конвертации. Например, арбитражер может приобрести облигации, конвертируемые в акции, в случае их недооценки и продать акции, которые являются базисом для данного инструмента.

Арбитражные операции с применением синтетических инструментов – один из наиболее интересных видов арбитражных операций последних лет. В данных арбитражных операциях реальным активам, существующим на рынке, ставится в соответствие синтетический финансовый инструмент. В принципе, арбитраж может быть произведен с применением только синтетических инструментов, но, как правило, в этом нет необходимости.

Синтетический финансовый инструмент представляет собой совокупность денежных потоков, которые могут быть получены с помощью комбинации денежных потоков различных финансовых инструментов или декомпозиции денежных потоков одного инструмента. Комбинируя различным образом финансовые инструменты, можно создать синтетический финансовый инструмент, денежные потоки которого аналогичны денежным потокам практически любого реально существующего финансового инструмента, или сконструировать финансовый инструмент, отсутствующий на рынке. В качестве примеров можно привести создание фьючерсных контрактов из опционов, пут-опционов из колл-опционов и т. д.

Синтетические инструменты активно применяются практически во всех видах арбитражных операций, благодаря чему любой вид арбитражных операций может быть подразделен на операции с применением синтетических инструментов и проводимые между реальными финансовыми инструментами.

Еще одним примером арбитражных операций является арбитраж по срокам действия финансовых инструментов. Данный вид арбитражных операций применим преимущественно к облигациям. Он применяется, если краткосроч-

ные и долгосрочные облигации одного эмитента имеют большой спрэд. В этом случае арбитражер может продать краткосрочные облигации с низкой процентной ставкой и на эти деньги купить долгосрочные облигации с высокой процентной ставкой. Здесь он будет иметь краткосрочные пассивы и долгосрочные активы, причем обязательства с плавающей (а активы с фиксированной) процентной ставкой. Для устранения рисков, связанных с повышением краткосрочных процентных ставок, арбитражер может приобрести своп, преобразующий обязательства с плавающей процентной ставкой в обязательства с фиксированной ставкой.

Заметим, что описанная схема не свободна от риска. Например, риск может быть связан с плохой корреляцией плавающих процентных ставок свопа и краткосрочных активов. Тем не менее, эта стратегия имеет относительно небольшой риск в том смысле, что процентный риск исключается посредством свопа.

Следующий вид арбитражных операций, который следует выделить, – это статистический арбитраж. Данный вид операций является наиболее рискованным из всех, здесь рассматриваемых. Он отражает статистическую зависимость между различными ценными бумагами. Для проведения данных операций арбитражер выбирает активы или финансовые инструменты с максимальной корреляцией. В момент, когда цены данных инструментов расходятся, производится арбитражная операция, которая закрывается при возвращении спреда между инструментами в исходное положение [5].

Подводя итог, отметим, что в результате анализа арбитражных операций, проводимых на финансовых рынках, удалось выявить совокупность признаков, которые были положены в основу классификации арбитражных операций (см. таблицу). В таблице в скобках приведены примеры финансовых инструментов, используемых при осуществлении операций.

Классифицируя арбитражные операции подобным образом, мы стремились показать те взаимосвязи между финансовыми инструментами, которые явились причиной тех или иных арбитражных операций. Такой подход позволил более полно раскрыть сущность этих операций и показать присущие им риски. В данном кон-

Классификация арбитражных операций

Арбитражные операции по видам	Арбитраж	
	с реальными финансовыми инструментами	с использованием синтетических инструментов
Пространственный арбитраж	Межбиржевой арбитраж (Акция на одной бирже – акция на другой бирже, ADR на одной бирже – акция на другой бирже) Межрыночный арбитраж (Акция на биржевом рынке – акция на внебиржевом рынке)	Межбиржевой арбитраж (Вместо одного из инструментов строится синтетическая позиция) Межрыночный арбитраж (Вместо одного из инструментов строится синтетическая позиция)
Временной арбитраж	Спотовый – срочный рынок (Акция – Фьючерс на акцию) Срочный – срочный рынок (Фьючерс – фьючерс с другим сроком поставки, опцион – опцион с другим сроком поставки) Индексный арбитраж (Фьючерс на индекс – портфель ценных бумаг)	Спотовый – срочный рынок (Акция – синтетический фьючерс на акцию) Срочный – срочный рынок (Фьючерс – синтетический фьючерс, опцион – синтетический опцион) Индексный арбитраж (Фьючерс на индекс – портфель реальных и синтетических ценных бумаг)
Арбитраж по инструментам	– Конвертируемый арбитраж (Конвертируемые ценные бумаги – ценные бумаги, в которые перейдут конвертируемые ценные бумаги после конвертации)	Синтетический арбитраж (Реальный финансовый инструмент – синтетический аналог финансового инструмента) Конвертируемый арбитраж (Конвертируемые ценные бумаги – Синтетический аналог ценных бумаг, в которые перейдут конвертируемые ценные бумаги после конвертации)
Арбитраж по срокам действия	Денежный рынок – рынок капитала (Краткосрочные ценные бумаги и своп – долгосрочные ценные бумаги)	Денежный рынок – рынок капитала (Краткосрочные ценные бумаги и своп – синтетическая долгосрочная облигация)
Арбитраж на корпоративных событиях	Арбитраж «слияний и поглощений» (Акции поглощающей компании – Акции поглощаемой компании с учетом коэффициента конвертации)	Арбитраж «слияний и поглощений» (Синтетический аналог акций поглощающей компании – акции поглощаемой компании с учетом коэффициента конвертации)
Статистический арбитраж	Статистический арбитраж (Любые финансовые инструменты с высокой корреляцией)	Статистический арбитраж (Любые финансовые инструменты с высокой корреляцией, один из которых является синтетическим финансовым инструментом)

тексте арбитражные операции могут быть упорядочены от практически безрисковых (временной или пространственный арбитраж) и более рискованных (арбитраж с контролируемым риском) до достаточно рискованных операций (статистический арбитраж).

По нашему мнению, понимание сути данных операций и рисков, заложенных в них, имеет первостепенное значение при осуществлении реальных операций на финансовых рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Маршалл, Д.Ф.** Финансовая инженерия [Текст] : пер. с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал. – М.: Инфра-М, 1998. – Ст. 784.
2. **Reverre, S.** The complete arbitrage deskbook [Text] / Stephane Reverre // USA, the McGraw-Hill Companies, inc., 2001. – P. 509.
3. **Kirchner, T.** Merger arbitrage: how to profit from event-driven arbitrage [Text] / Thomas Kirchner. – Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, inc., 2009. – P. 355.
4. **Wyser-Pratte, G.P.** Risk arbitrage [Text] / Guy P. Wyser-Pratte. – Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, inc., 2009. – P. 292.
5. **Pole, P.** Statistical arbitrage : algorithmic trading insights and techniques [Text] / Andrew Pole. – Hoboken, New Jersey, John Wiley & Sons, inc., 2007. – P. 230.

УДК 332.1

С.Е. Дубова, А.В. Иванов

НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Главной задачей реформы местного самоуправления, начатой в 2003 г. в России, стало обеспечение самостоятельности и сбалансированности местных бюджетов посредством разграничения полномочий между различными уровнями власти и подкрепления этих полномочий адекватными финансовыми ресурсами.

В результате реформы муниципальные образования не только не получили дополнительных источников доходов, а наоборот, полностью лишились налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и акцизов. Если в 2004 г. из общего объема налоговых доходов всех территориальных бюджетов 68 % поступило в региональные бюджеты, а 32 % – в местные, то в 2006 г. это соотношение составило уже 83 и 17 % соответственно. Централизацию доходов в региональных бюджетах объясняли централизацией на уровень регионов расходных полномочий, имеющих государственное значение, ранее находившихся в ведении местных органов власти. Вместе с тем, уже в 2006–2007 гг. произошло расширение перечня вопросов местного значения, что привело к увеличению объема расходных обязательств муниципальных образований и, как следствие, росту зависимости местных бюджетов от финансовой помощи (табл. 1).

Проанализировав состав и структуру доходов муниципальных образований в России в 2006–2008 гг., мы выявили следующие негативные тенденции. Во-первых, в 2008 г. про-

изошло сокращение налоговых и неналоговых доходов муниципальных образований с 58,7 % в 2006 г. до 53,1 % и выросла зависимость местных бюджетов от финансовой помощи из бюджета вышестоящего уровня. Во-вторых, наблюдается снижение доли неналоговых доходов в местных бюджетах с 15,7 % в 2006 г. до 14,8 % в 2008 г. при одновременном увеличении неналоговых поступлений от продажи материальных и нематериальных активов с 2,8 % в 2006 г. до 3,6 % в 2008 г. Это в краткосрочной перспективе ведет к росту неналоговых доходов муниципальных образований, укреплению их самостоятельности и увеличению принятых на себя расходных обязательств, а в долгосрочной – к еще большей зависимости от межбюджетных трансфертов и необходимости сокращения расходов.

Сложившаяся динамика снижения неналоговых доходов местных бюджетов объясняется действующей концепцией развития бюджетной системы Российской Федерации, направленной на укрепление самостоятельности бюджетов всех уровней за счет развития малого и среднего предпринимательства (собственной налоговой базы), при одновременном сокращении государственного и муниципального секторов в экономике (неналоговых доходов). Так, на сегодняшний день в российском законодательстве нет ни одного принципа бюджетной системы, бюджетного федерализма или межбюджетных отношений, обеспечивающего развитие неналоговых доходов в Российской Федерации.

Таблица 1

Состав и структура доходов местных бюджетов в РФ в 2006–2008 гг. [3]

Год	Налоговые доходы		Неналоговые доходы				Безвозмездные поступления (без субвенций)	
			всего		от продажи активов			
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
2006	467,1	43,0	171,3	15,7	30,0	2,8	445,7	41,3
2007	579,5	41,8	239,8	17,3	48,6	3,5	568,0	40,9
2008	720,4	38,3	278,6	14,8	67,4	3,6	881,1	46,9

Более того, согласно ст. 50 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06.10.03 г. [2, ст. 50] вся непрофильная собственность муниципальных образований должна быть приватизирована, отчуждена или репрофилирована до 01.01.12 г. В результате реформы в муниципальной собственности останется имущество, предназначенное только для решения вопросов местного значения, а остальная собственность, приносящая значительную часть неналоговых доходов, будет отчуждена.

Однако неналоговые поступления – это единственный вид доходов, обеспечивающий самостоятельность местных бюджетов без дополнительной налоговой нагрузки на экономику. Поэтому, на наш взгляд, необходимо дополнить принципы межбюджетных отношений принципом «развитие системы неналоговых доходов как фактора повышения самостоятельности муниципальных образований». Введение этого принципа позволит сместить приоритеты в пользу развития неналоговых доходов и повысит финансовую устойчивость и самостоятельность муниципальных образований, так как, во-первых, неналоговые поступления – это единственный вид доходов местного бюджета, который зависит от качества муниципального менеджмента. С одной стороны, они являются индикатором качества управления муниципальными финансами, а с другой – предоставляют широкие возможности органам местного самоуправления для получения дополнительных финансовых ресурсов.

Во-вторых, неналоговые доходы не учитываются при распределении дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Таким образом, чем больше неналоговых поступлений в структуре доходов местного бюджета, тем больше межбюджетных трансфертов получит муниципальное образование.

Отметим, что Бюджетный кодекс РФ (далее – БК РФ) [1, ст. 42] выделяет неналоговые доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности. На наш взгляд, данная классификация существенно расширяет перечень имущества, включая в него доходы, которые мало зависят от

качества муниципального управления, например, средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в Центральном банке Российской Федерации и в кредитных организациях.

Считаем целесообразным в целях определения взаимосвязей внутри системы неналоговых доходов разделить все неналоговые поступления на три группы в зависимости от характера участия муниципальной собственности (в том числе, государственной) в образовании неналоговых доходов:

- доходы от использования объектов муниципальной собственности – доходы от передачи имущества в аренду, залог, доверительное управление; прибыль, приходящаяся на доли в уставных капиталах обществ; дивиденды; часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий; доходы от оказания платных услуг;
- доходы, получаемые при реализации объектов муниципальной собственности, – доходы от продажи имущества;
- доходы, не зависящие от использования объектов муниципальной собственности, – штрафы, административные платежи; плата за пользование водными объектами; плата за негативное воздействие на окружающую среду; средства самообложения граждан; средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в Центральном банке Российской Федерации и в кредитных организациях; плата за пользование бюджетными кредитами.

Как видим, доходы от третьей группы не зависят от наличия и качества управления муниципальной собственностью, доходы от первой группы поступают только при наличии и использовании объектов муниципальной собственности, а доходы от второй группы возникают только при продаже активов и носят разовый характер. Вместе с тем, рост доходов от продажи имущества вызывает уменьшение доходов от использования муниципальной собственности и незначительно влияет на третью группу неналоговых доходов.

Также важным представляется вопрос влияния неналоговых доходов на уровень финансовой устойчивости и самостоятельности муниципальных образований.

Под финансовой устойчивостью бюджета принято понимать совокупность качественных

характеристик, обеспечивающих улучшение пропорций формирования доходных баз и расходных полномочий бюджетов, использования видов бюджетных доходов и распределения их между уровнями бюджетной системы. Под самостоятельностью муниципального образования – осуществление прав и обязанностей, закрепленных в Конституции РФ и бюджетном законодательстве в полном объеме и без ограничений.

На сегодняшний день в экономической литературе сформировалось общее мнение, что финансовую устойчивость и самостоятельность муниципального образования обеспечивают собственные доходы местного бюджета, однако до сих пор нет единого подхода к определению последних.

Так, в соответствии со ст. 47 БК РФ [1, ст. 47] к собственным доходам бюджетов относятся налоговые и неналоговые доходы, а также доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных поступлений за исключением субвенций. Однако по мнению большинства ученых заложенная концепция собственных доходов искусственно завышает их уровень. Так, Г.Б. Поляк, Ж.Г. Голодова [4, с. 34] относят к собственным доходам только налоговые и неналоговые доходы местного

бюджета. Н.И. Яшина, С.В. Богомолов [8, с. 12], А.В. Сербулов, В.В. Гладун [7, с. 44] поддерживают их точку зрения, выделяя закрепленные собственные доходы: неналоговые поступления и налоговые доходы на постоянной или долговременной основе (не менее трех лет), а также регулирующие собственные доходы: налоговые доходы по дополнительным нормативам отчислений, закрепленные на один год. И.А. Дрожжина [5, с. 48] предлагает сузить круг собственных доходов, включив в них только закрепленные налоговые доходы на постоянной основе и неналоговые доходы, а также регулирующие налоговые доходы на долговременной основе (не менее трех лет). В свою очередь А.В. Савцова [6, с. 44] для оценки потенциала финансовой автономии местного бюджета предлагает относить к собственным доходам только местные налоги и неналоговые доходы (табл. 2).

Проанализировав мнения различных ученых относительно состава собственных доходов, мы пришли к выводу, что все авторы включают в состав собственных доходов полностью или частично налоговые доходы, а также неналоговые поступления в полном объеме.

Таблица 2

Состав собственных доходов местного бюджета

Автор	Собственные доходы	Регулирующие доходы
Бюджетный кодекс РФ	Налоговые и неналоговые доходы, безвозмездные поступления (за исключением субвенций)	Субвенции
Г.Б. Поляк, Ж.Г. Голодова	Налоговые и неналоговые доходы	Безвозмездные поступления
Н.И. Яшина, С.В. Богомолов, А.В. Сербулов, В.В. Гладун	Закрепленные: неналоговые поступления и налоговые доходы на постоянной или долговременной основе (не менее трех лет). Регулирующие: налоговые доходы по дополнительным нормативам отчислений на один год	Безвозмездные поступления
И.А. Дрожжина	Закрепленные: налоговые доходы на постоянной основе и неналоговые доходы Регулирующие: налоговые доходы на долговременной основе (не менее трех лет)	Налоговые доходы по дополнительным нормативам отчислений на один год. Безвозмездные поступления
А.В. Савцова	Местные налоги и неналоговые доходы	Налоговые доходы на долговременной (не менее трех лет) или кратковременной основе (не более одного года). Безвозмездные поступления

На наш взгляд, с экономической точки зрения наиболее обоснован подход А.В. Савцовой. к определению собственных доходов, обеспечивающих финансовую устойчивость местного бюджета, так как финансовую автономию обеспечивают, в первую очередь, поступления, закрепленные на постоянной основе, частично доходы, закрепленные по нормативам отчислений на длительный период (более трех лет), и не обеспечивают финансовую устойчивость доходы, закрепленные по дополнительным нормативам отчислений на определенный финансовый год и безвозмездные поступления.

Отметим, что не все неналоговые доходы обеспечивают финансовую устойчивость местного бюджета. Так, например, средства самообложения граждан по своей экономической сути близки к добровольным пожертвованиям (безвозмездным поступлениям). Разница заключается в том, что пожертвование носит добровольный характер и формально на него муниципальное образование не может влиять, а средства самообложения граждан – обязательны (устанавливаются сходом граждан) и распространяются на широкий круг лиц. Оба этих вида дохода носят разовый характер, могут иметь целевое назначение (как и субвенция или субсидия) и на практике, с экономической точки зрения, тождественны. Таким образом, необходимо признать, что хотя средства самообложения граждан и входят в состав неналоговых доходов, однако по своей экономической сути тождественны добровольным пожертвованиям (безвозмездным поступлениям) и, соответственно, не обеспечивают финансовую устойчивость и самостоятельность местного бюджета.

Также поступлениями, не обеспечивающими финансовую устойчивость и самостоятельность муниципального образования, необходимо признать доходы от продажи имущества, так как в результате реализации имущества происходит переход стоимости объекта недвижимости в более ликвидный актив (денежные средства). Кроме того, в ряде муниципальных образований продажа акций, долей в уставных капиталах обществ, объектов недвижимости является источником покрытия дефицита местного бюджета. Также аргументом в пользу признания этих неналоговых доходов не обеспечивающими самостоятельность местных бюджетов является то, что согласно п. 3 ст. 107 БК РФ [1, ст. 107] предельный объем муниципального

долга не должен превышать утвержденный общий годовой объем налоговых (за исключением поступлений по дополнительным нормативам отчислений) и неналоговых доходов. То есть согласно бюджетной логике муниципальный долг должен быть обеспечен постоянными доходами местного бюджета, однако доходы от продажи имущества могут существенно превышать предельный объем муниципального долга. Поэтому, на наш взгляд, доходы от продажи имущества также следует отнести к доходам, не обеспечивающим финансовую устойчивость местного бюджета.

Таким образом, по степени обеспечения финансовой устойчивости и самостоятельности местных бюджетов мы выделяем три группы доходов:

- собственные доходы, закрепленные на постоянной основе. К ним относятся местные налоги (земельный налог, налог на имущество физических лиц), часть неналоговых доходов (доходы от использования имущества, доходы от оказания платных услуг, плата за негативное воздействие на окружающую среду, плата за пользование водными объектами, штрафы, административные платежи), а также доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности;
- регулирующие доходы, закрепленные по нормативам отчислений не менее чем на три года. Это налог на доходы физических лиц, единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, государственная пошлина;
- дополнительные регулирующие доходы, имеющие либо разовый характер, либо закрепленные на один финансовый год. Это безвозмездные поступления, в том числе добровольные пожертвования, налоговые доходы, закрепленные по дополнительным нормативам отчислений, а также такие неналоговые доходы, как доходы от продажи имущества и средства самообложения граждан.

Так, на наш взгляд, собственные доходы – это налоговые и неналоговые поступления, закрепленные на постоянной основе, за исключением поступлений, носящих разовый характер.

Итак, в неналоговых доходах от использования муниципальной собственности сосредоточен значительный потенциал повышения самостоя-

тельности муниципальных образований, раскрыть который предстоит за счет более качественного управления старыми и строительства новых объектов муниципальной собственности.

Отметим, что инвестиционная деятельность в муниципальных образованиях может осуществляться в трех направлениях: частные инвестиции, государственные инвестиции и частно-государственное партнерство. При этом, как правило, уровень инвестиционной активности и качество инвестиций напрямую зависят от экономического развития муниципалитета. Так, частные инвестиции преобладают в основном в крупных муниципальных образованиях. В то же время «отсталым» с экономической точки зрения муниципалитетам приходится рассчитывать только на государственные инвестиции.

На сегодняшний день в Российской Федерации государственная инвестиционная деятельность осуществляется только в форме социально-инженерных проектов. В ходе их реализации создаются и реконструируются объекты (здоровоохранения, образования, газопроводы, дороги общего пользования, мосты и т. д.), обеспечивающие развитие социальной и инженерной инфраструктур и повышение качества государственных и муниципальных услуг. В зависимости от степени социальной значимости эти проекты реализуются на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

К достоинствам социально-инженерных проектов мы относим, во-первых, повышение качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг населению и сокращение уровня миграции населения в более развитые регионы за счет выравнивания уровня социально-инженерной инфраструктуры, создания примерно одинаковых условий жизни на всей территории страны. Во-вторых, создание благоприятных экономических условий для развития частного бизнеса и увеличение налоговых поступлений бюджетов за счет мультипликативного эффекта инвестиций в социально-инженерные проекты.

К недостаткам реализации социально-инженерных проектов можно отнести, во-первых, рост иждивенческих настроений в муниципальных образованиях в связи с высокой долей (до 90 %) их софинансирования со стороны субъекта Федерации. Во-вторых, как правило, отрицательную бюджетную эффективность проектов, которая не

компенсируется налоговыми доходами в случае, если проекты были реализованы в муниципальных образованиях со слабым потенциалом экономического роста.

На наш взгляд, в муниципальных образованиях с низким потенциалом экономического роста, высоким уровнем безработицы и дотационностью необходимо реализовывать наряду с инвестиционными социально-инженерными также социально-экономические проекты, осуществление которых позволит решить не только важнейшие социальные задачи, но и увеличит собственные доходы местных бюджетов и повысит их самостоятельность.

С этой целью предлагаем, во-первых, разрешить реализовывать в муниципальных образованиях наряду с социально-инженерными также социально-экономические инвестиционные проекты. Во-вторых, установить следующий порядок финансирования социально-экономических проектов. Для муниципальных образований с долей межбюджетных трансфертов – МБТ (без субвенций) и доходов, переданных по дополнительным нормативам, в собственных доходах бюджета (определение по БК) меньше 10 % установить самофинансирование проекта. Для муниципального образования, где доля МБТ от 10 до 30 %, предложить бюджетный кредит или субсидирование процентной ставки по банковскому кредиту. Для муниципальных образований муниципальных с долей МБТ выше 30 % предлагаем на конкурсной основе софинансировать проекты из бюджета субъекта Федерации, при доле муниципального образования не менее 20 %. В случае недостатка у муниципалитета финансовых ресурсов для софинансирования проекта предоставить ему бюджетный кредит. При этом решение о предоставлении финансовой помощи в той или иной форме должно приниматься исходя из особенностей конкретного муниципального образования и тех социальных задач, которые призван решить социально-экономический проект.

В рамках повышения роли бюджетного кредита как инструмента, обеспечивающего реализацию инвестиционных проектов, считаем целесообразным увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем средств, выделяемых для предоставления бюджетных кредитов, а также разрешить предоставление бюджетного кредита на реализацию инвестиционных социально-



экономических проектов при наличии просроченной задолженности по ранее полученным бюджетным средствам.

В случае, если проект будет реализован на основе софинансирования из бюджета субъекта Федерации или субсидирования процентной ставки по банковскому кредиту, предлагаем установить дополнительный норматив отчисления от прибыли муниципального предприятия, созданного в ходе реализации социально-экономического проекта, в размере 25 % в фонд развития субъекта Федерации.

Реализация социально-экономических проектов позволит создать сильную доходную базу местных бюджетов, состоящую из налоговых и неналоговых поступлений, а благодаря системе «отрицательных» межбюджетных трансфертов, наполнить дополнительными доходами вышестоящие бюджеты.

Однако существующие методики распределения межбюджетных трансфертов («отрицательного» трансферта, дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований), на наш взгляд, некорректно реализуют выравнивающую и стимулирующую функции межбюджетных отношений. Так, методики при расчете доходного потенциала бюджета учитывают только налоговые доходы муниципальных образований и не учитывают неналоговые поступления, что, с одной стороны, стимулирует развитие неналоговых доходов муниципального образования, а с другой – ведет к разбалансированности местных бюджетов.

По данной проблеме существуют две диаметрально противоположные точки зрения. Во-первых, считается необходимым учитывать неналоговые доходы в методиках расчета межбюджетных трансфертов в силу необходимости соблюдения принципов бюджетной системы РФ, в частности принципа сбалансированности бюджета и общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов. Согласно этой точке зрения учет в методиках только налоговых доходов ведет к некорректному распределению финансовой помощи,

где больше финансовых ресурсов получит то муниципальное образование, у которого в структуре доходов меньшую долю занимают налоговые доходы.

Во-вторых, учет неналоговых доходов вызовет только деструктивный эффект и будет стимулировать муниципальные образования не к развитию неналоговых доходов, а наоборот, к их уменьшению. Также видится, что прогнозирование размера неналоговых доходов осуществляется исходя из фактических данных предыдущего периода. Однако на сегодняшний день Бюджетный кодекс РФ запрещает использование фактических данных для расчета межбюджетных трансфертов, кроме того, достаточно точно спрогнозировать неналоговые доходы муниципальных образований на региональном уровне практически невозможно. В случае использования прогноза неналоговых доходов муниципалитетов можно также столкнуться с проблемой занижения прогнозных значений с целью получения дополнительных дотаций.

Для более эффективного достижения сбалансированности бюджетов муниципальных образований целесообразен, на наш взгляд, полный и всесторонний учет всех доходов, обеспечивающих финансовую устойчивость и самостоятельность муниципальных образований как полностью, так и частично. Поэтому считаем необходимым в методиках распределения межбюджетных трансфертов учитывать вместе с налоговыми доходами также неналоговые поступления за исключением доходов от продажи имущества и средств самообложения граждан. А для усиления стимулирующей составляющей межбюджетных отношений предусматривать при расчете «отрицательного» трансферта уменьшение расчетной базы на прирост неналоговых доходов от использования муниципальной собственности.

Предложенные мероприятия позволят развить систему неналоговых доходов, увеличить поступления в доходную часть бюджета и тем самым обеспечить самостоятельность и независимость муниципальных образований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст] : Фед. закон № 145-ФЗ от 31.07.1998 г. (ред. от 30.04.2010 г.) // СЗ РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3832.

2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Текст] : Фед. закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 г.

(ред. от 08.05.2010 г.) // СЗ РФ. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.

3. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006–2008 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 30.03.2010).

4. Голодова, Ж.Г. Оценка бюджетно-налогового потенциала региона в условиях реформирования системы межбюджетных отношений [Текст] / Ж.Г. Голодова // Финансы и кредит. – 2009. – № 5. – С. 33–40.

5. Дрожжина, И.А. Применение методики оценки сбалансированности местных бюджетов за счет налоговых доходов (на примере муниципального образования г. Орла) [Текст] / И.А. Дрожжина // Финансы и кредит. – 2010. – № 7. – С. 43–50.

6. Савцова, А.В. О муниципальных бюджетах и их роли в формировании финансовых ресурсов местного самоуправления (на примере Ставропольского края) [Текст] / А.В. Савцова // Финансы и кредит. – 2009. – № 15. – С. 42–48.

7. Сербулов, А.В. Оценка финансового обеспечения бюджетной самостоятельности муниципальных образований региона [Текст] / А.В. Сербулов, В.В. Глазун // Финансы и кредит. – 2009. – № 2. – С. 43–51.

8. Яшина, Н.И. Определение бюджетной устойчивости муниципальных образований на основе сводного трендового индикатора и с учетом факторов риска бюджета территорий [Текст] / Н.И. Яшина, С.В. Богомолов // Финансы и кредит. – 2010. – № 3. – С. 11–20.

УДК 330

Н.А.Колюбакина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Финансовая нестабильность банковского сектора в условиях мирового финансового кризиса прежде всего связана с потерей ликвидности отдельными кредитными организациями, вызванной в свою очередь снижением ликвидности и платежеспособности реального сектора экономики.

Антикризисный пакет стабилизационных мер Правительства РФ и Банка России, по мнению большинства экономистов, был адекватен сложившейся ситуации. Со стороны Правительства был принят Федеральный закон «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» № 173-ФЗ от 13.10.08 г. В соответствии с данным законом произошло рефинансирование корпоративных кредитов. Так, Центральный банк РФ до 31.12.09 г. предоставил Внешэкономбанку кредиты (в виде размещения годичных депозитов по ставке LIBOR + 1 %) порядка 50 млрд долл. США [9]. Кроме того, проведено рефинансирование ОАО «Коммерческий Сберегательный банк РФ» и других основных банков страны. Был принят Федеральный закон № 171-ФЗ от 13.10. 08 г., предоставивший Центральному банку РФ право предоставлять кредиты российским кредитным ор-

ганизациям на срок до шести месяцев без обеспечения [3, ст. 1].

Банком России также были предприняты меры по поддержанию ликвидности банковского сектора. Так, 23.12.08 г. Центральный банк РФ издал Указание № 2156-У, по которому был установлен льготный режим резервирования. Это позволило обеспечить относительную стабильность банковской системы в период кризиса. По оценкам экспертов, данная мера высвободила 10–20 % денежных средств в банковском секторе [13]. Необходимо отметить, что этот режим действует до 01.07.10 г. [7, ст. 3].

Вместе с тем следует отметить, что на кризис ликвидности в банковской системе существенное влияние оказал кризис реального сектора экономики, послуживший толчком для массового невозврата кредитов корпоративными заемщиками. В этот период коммерческие банки, пытаясь решить свои проблемы с ликвидностью, начали масштабную процедуру обращения взыскания на залоговое имущество корпоративных клиентов [11]. В связи с возникшими трудностями при проведении данной процедуры был принят Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Феде-



рации в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество» № 306-ФЗ от 01.01.09 г. [4].

До принятия этого Закона обращение взыскания на заложенное имущество было затруднено из-за неотрегулирования внесудебного механизма реализации. Так, законодательство предусматривало возможность заключения соглашения о внесудебном порядке только после произошедших нарушений [2, ст. 23, п. 2], что предоставляло недобросовестным залогодателям возможность уклониться от этого акта и отложить процесс реализации предмета залога.

В Федеральном законе № 306-ФЗ в целях упрощения процесса взыскания и реализации заложенного имущества предусмотрено регулирование внесудебного обращения взыскания на предмет залога (как движимого, так и недвижимого) [4, ст. 24.1, п. 1]. Данный закон предусматривает для сторон кредитно-залоговой сделки право заключения соглашения о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество в любое время, а также возможность привлечения к делу судебного пристава-исполнителя в случае, если должник не исполняет обязательство добровольно, в том числе не передает предмет залога залогодержателю для последующей его реализации. Пристав-исполнитель, в свою очередь, наделен полномочиями обращать взыскание на заложенное имущество и осуществлять его передачу залогодержателю на основании визы нотариуса «К исполнению». Таким образом, важным новшеством явилось введение участия нотариуса, подтверждающего факт неисполнения должником обязательства, в качестве основания для обращения к судебному приставу-исполнителю.

Залоговые отношения в России в 2008–2009 гг. стали значительным фактором при решении вопросов, связанных с перераспределением собственности. По оценке Ассоциации региональных банков к ноябрю 2008 г. суммарная стоимость залогов по корпоративным кредитам составляла 25 трлн р. По разным оценкам банки получили залоговых активов не менее чем на 400–500 млрд р. [8]. Таким образом, перед банками возникла проблема эффективности реализации залогового имущества. Несмотря на то, что крупные банки могут справиться с временными проблемами ликвидности напрямую обращаясь к Центральному

банку РФ, большинство кредитных организаций все же ищет способы оптимизации и унификации способов реализации залогового имущества [11].

Сегодня существуют различные способы реализации залогового имущества. Один из таких способов – аукцион, на котором реализация имущества производится на открытых торгах в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Законом РФ «О залоге» № 2872-1 от 29.05.92 г. [5, ст. 44, п. 4]. Другой способ – сайты самих банков, которые являются площадками для продаж залоговых активов. Но в связи с проработанностью нормативно-правовой базы по вопросам реализации заложенного имущества путем проведения открытых торгов значительных изменений в законодательстве по данному вопросу в 2008–2009 гг. не было.

Сегодня многие банки обременены значительным объемом непрофильных активов, которые невозможно быстро реализовать и которыми необходимо управлять. Один из инструментов управления залоговыми активами – Закрытые паевые инвестиционные фонды (далее – ЗПИФ). Это форма, которая позволяет формировать паи, например, по долговым инструментам, и привлекать инвесторов на основе структурирования проблемных активов по отраслям.

Идея использования ЗПИФов для управления непрофильными активами родилась в России задолго до кризиса. Данная идея получила одобрение Федеральной службы по финансовым рынкам, которая инициировала внесение поправок в соответствующий закон [1, ст. 11, п. 6]. Из-за отсутствия острой необходимости в создании ЗПИФов процесс принятия специального закона шел достаточно медленно, но наступление финансового кризиса его ускорило и отдельные банки стали использовать данный инструмент при работе с полученными залогами.

Сегодня этот инструмент широко обсуждается на рынке и потенциально весьма интересен для банков. Правда, пока подобные фонды воспринимаются как возможность вывести за баланс финансовой структуры непрофильные активы. Так, например, изъятые у заемщиков ОАО «Сбербанк РФ» залоговые переходят на баланс его дочерней компании «Сбербанк-Капитал», которая работает с его непрофильными активами. ОАО «ВТБ» в конце 2008 г. создал специальную структуру «ВТБ Долговой центр», которая рабо-

тает с проблемной задолженностью банка, в частности занимается управлением перешедшими в собственность банков залогами. В Акционерном коммерческом банке «Банк Москвы» (ОАО) существует специальное управление по работе с нестандартными активами. Для ОАО «Альфа-Банк» такую деятельность осуществляет инвестиционная компания «А1» (подразделение «Альфа-Групп»). Дочерние компании особого назначения есть у ОАО «Россельхозбанк», у ОАО «МДМ-Банка». Управляющая компания «Альфа Капитал» намерена сформировать закрытый кредитный паевой инвестиционный фонд, активами которого станут портфели «плохих» долгов, выкупленные у банков; по оценке специалистов банка ожидаемая доходность фонда составит 30–40 % годовых. Фонд будет сформирован после завершения работы по созданию коллекторских агентств, одно из которых станет учредителем фонда с долей 50 % [12].

В то же время Банк России активно противодействует созданию различных схем, искажающих реальную картину финансового положения кредитных организаций. С этой целью Центральный банк РФ издает Письмо № 106-Т от 04.09.09 г., в котором указывает, что размер резерва по паю в подобном фонде должен быть сопоставим с размером резерва по проблемному кредиту [6, ст. 1]. Поэтому с осени 2009 г. банки вынуждены сворачивать передачу проблемных активов ЗПИФам.

Сегодня Банк России готовится к принятию нормативного документа, призванного «расчислить» балансы коммерческих банков от неликвидных активов [10]. Так, планируется изменить порядок оценки недвижимости, находящейся на балансах банков. С этой целью Банк России провел несколько совещаний, в частности с участием представителей Ассоциации региональных банков, на которых представил модель ускоренной амортизации непрофильного имущества, находящегося на балансе банка. Под этим подразумевается следующая схема: если в течение первого года непрофильный ак-

тив не продан, то он амортизируется на 20 %, по истечении двух лет – на 50 %, по истечении трех лет непроданный актив амортизируется на 100 % и, таким образом, вся его стоимость списывается [10].

В настоящий момент существуют способы, посредством которых банки могут помешать провести ускоренную амортизацию активов. Один из самых простых – это пролонгация кредитов, хотя Центральный банк РФ может вернуться к нормам резервирования, которые существовали до кризиса, и выгоды банки не получат. Другой способ – вывод активов в аффилированные структуры под видом продажи третьей, не связанной с банком, стороне. Однако данной схеме будут препятствовать требования Банка России, ограничивающие сделки с аффилированными лицами. Третьим способом могла бы стать передача недвижимости в ЗПИФы.

Таким образом, для повышения эффективности инструментов обеспечения возвратов кредитов необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу, что предусматривает не только дальнейшее упрощение процедур обращения взыскания и реализацию заложенного имущества, но и устранение коллизий в нормативно-правовом регулировании деятельности ЗПИФов. Сами банки должны оперативно подходить к пересмотру своей залоговой политики, быстро реагируя на изменение рыночной ситуации и появление новых рыночных инструментов.

В этой связи перспективна дальнейшая консолидация банковского сектора для создания площадок по реализации проблемных активов и привлечения с этой целью новых участников финансового рынка. Положительным моментом регулирования деятельности коммерческих банков может стать норма, согласно которой при расчете собственных средств (капитала) кредитной организации вложения в паи ЗПИФа, превышающие определенную величину, например 20 % от общего количества паев ЗПИФа, не относятся к показателям, уменьшающим сумму источников основного капитала коммерческого банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об инвестиционных фондах [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 156-ФЗ, в ред. от 25.11.09 г. // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

2. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 102-ФЗ от 16.07.98 г., в ред. от 22.12.2008 г. // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru



3. О внесении изменения в статью 46 ФЗ «О Центральном Банке». [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 171-ФЗ от 13.10.08 г. // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

4. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием порядка обращения взыскания на заложенное имущество [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 306-ФЗ от 30.12.08 г., в ред. от 19.07.09 г. // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

5. О Залог [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 2872-1 от 29.05.92 г., в ред. от 30.12.08 г. // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

6. Письмо Банка России № 106-Т от 04.09.09 г. [Электронный ресурс] // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

7. Об особенностях оценки кредитного риска по выданным ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс] : Указание Банка России № 2156-У от 23.12.08 г. // Информационно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: www.consultant.ru

8. Гуркина, Е. Банки обрастают непрошеными активами [Текст] / Екатерина Гуркина // Банковское обозрение. – 2009. – 16 окт.

9. Дворецкая, А.Е. Выход из кризиса [Текст] / А.Е. Дворецкая // Банковское дело. – 2008. – № 12.

10. Зубова, Е. ЦБ готовится обвалить рынок недвижимости [Электронный ресурс] / Елена Зубова. – Режим доступа: www.slou.ru

11. Банки начинают тотальную распродажу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bankir.ru

12. «Альфа Капитал» сформирует к декабрю ЗПИФ «плохих» долгов, выкупленных у банков [Текст] // РИА Новости. – 2009. – 21 сент.

13. Обзор в области недвижимости и банковского дела за 2009 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.salans.ru

14. Сведения об остатках средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России (включая остатки средств на ОРЦБ и корсчете АРКО), млн. руб., с 01.01.08 г. по 23.04.10 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/ostat_base/main.asp?date_req1=01.01.2008&r1=1&date_req2=23.04.2010&C_month=04&C_year=2010&C1=3&depo=&x=21&y=5

УДК 336.764/.768

В.С. Ульянов

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О СДЕЛКАХ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

За последнее время заключение срочных сделок с производными финансовыми инструментами (ПФИ) значительно увеличилось на российском финансовом рынке. Годовой объем торгов опционами и фьючерсами на двух крупнейших российских биржах РТС и ММВБ за 2006–2009 гг. увеличился с 3,6 до 14,8 трлн р. [5, 6].

Российским учетным законодательством операции с ПФИ не регулируются, а наиболее близкими по смыслу к финансовым инструментам являются финансовые вложения, порядок отражения которых регламентирован ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений». Согласно ПБУ 19/02 к финансовым вложениям относятся активы, по которым единовременно соблюдены следующие условия: у организации должны присутствовать документы, подтверждающие право на

финансовые вложения и на получение выгод от этих вложений; к организации должны перейти финансовые риски, связанные с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.); способность вложений приносить доход в будущем в форме процентов, дивидендов или прироста стоимости; классификация на долгосрочные и краткосрочные активы в зависимости от сроков исполнения.

В ПБУ 19/02 также указано, какая информация о финансовых вложениях (с учетом требования существенности) должна быть раскрыта организацией в финансовой отчетности. К ней относятся:

– способы оценки, используемые при выбытии финансовых вложений;

- стоимость финансовых вложений, по которым рассчитывается и не рассчитывается текущая рыночная цена;
- разница между стоимостью на отчетную дату и на дату предыдущей оценки (вложения, по которым определяется текущая рыночная цена);
- виды и стоимость финансовых вложений, обремененных залогом;
- виды и стоимость переданных другим лицам финансовых вложений, за исключением продажи;
- информация о резерве под обесценение финансовых вложений.

Что касается оценки финансовых вложений, то в российском законодательстве используется понятие «рыночная стоимость», которое фактически совпадает с понятием «справедливая стоимость», приведенном в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). Однако в отличие от МСФО рамки применения рыночной стоимости для финансовых вложений значительно уже, так как она «привязана» к организованному рынку ценных бумаг, применяется только для последующей оценки и не используется при оценке финансовых обязательств.

Таким образом, понятие «финансовый инструмент» в российском учетном законодательстве фактически не используется. Вместо этого действуют понятия: финансовые вложения, средства в расчетах, дебиторская и кредиторская задолженность. Причем в финансовые вложения могут быть включены исключительно активы организации, в отличие от МСФО, которыми предусмотрены финансовые обязательства. В законодательстве не дано определение финансовых вложений, но есть критерии признания активов в качестве таких вложений. Правда, на практике эти критерии используются, в основном, для классификации, а не для признания финансовых вложений. В отличие от международных стандартов по российскому учетному законодательству сделки с ПФИ в финансовой отчетности не отражаются. Согласно международным правилам учета деривативы учитываются на балансе компаний, в то время как российские организации отражают эти финансовые инструменты на забалансовых счетах.

Правомерно сделать вывод, что существующие способы бухгалтерского учета и отражения ПФИ в отчетности значительно отстают от уровня развития этого сегмента финансового рынка. Существенное влияние на экономическое поло-

жение многих компаний, которое стали оказывать ПФИ, приводит к необходимости раскрытия информации о них в финансовой отчетности.

Основные вопросы раскрытия информации об операциях с финансовыми инструментами регламентируются международным стандартом IFRS 7 «Финансовые инструменты – раскрытие». Основная цель стандарта заключается в установлении требований по представлению в отчетности информации, которая позволяет оценить степень влияния операций с финансовыми инструментами, а также возникающих в связи с такими операциями рисков, касающихся положения компании. В зависимости от раскрываемой информации финансовые инструменты разделяются на классы по признакам, которые определяет сама компания. При этом компания обязана отделять инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости, от инструментов, оцениваемых по амортизированной стоимости.

По IFRS 7 финансовые инструменты должны отражаться в бухгалтерском балансе компании с разделением на следующие категории.

Ак т и в :

- финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой относятся на прибыли (убытки);
- финансовые инвестиции, удерживаемые до погашения;
- ссуды и дебиторская задолженность;
- финансовые активы, имеющиеся для продажи.

П а с с и в :

- финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой относятся на прибыли (убытки);
- финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости.

В Отчете о прибылях и убытках должна быть отражена информация о доходах, расходах, прибылях и убытках по операциям с финансовыми инструментами в разрезе следующих статей.

1. Чистая прибыль (убыток):

- по финансовым активам и обязательствам, отраженным по справедливой стоимости, изменения которой относятся на прибыль или убыток;
- по финансовым инструментам, имеющимся в наличии для продажи;
- по инвестициям, имеющимся в наличии до погашения;

- по ссудам и дебиторской задолженности;
- по финансовым обязательствам, оцениваемым по амортизированной стоимости.

2. Совокупный процентный доход и расход по финансовым инструментам, не оцениваемым по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли (убытка).

3. Совокупный доход и расход по вознаграждениям и сборам, уплаченным в ходе операций с финансовыми инструментами.

4. Начисленный процентный доход по обесценившимся финансовым активам.

5. Убыток от обесценения по каждой категории финансовых активов.

Стандартом установлены правила раскрытия информации о прекращении признания финансовых инструментов, о залоговых обеспечениях, являющихся частью договоров о финансовых инструментах, о комбинированных финансовых инструментах. Что касается последней категории, то компании обязаны раскрывать данные по инструментам, состоящим из нескольких ПФИ, стоимости которых зависят друг от друга. В отчетности должна содержаться информация о наличии каждого из финансовых инструментов, входящих в производный комбинированный инструмент.

Международным стандартом IAS 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» регламентирован порядок учета и раскрытия информации об операциях хеджирования. Данным положением определены условия для признания финансовых инструментов в качестве хеджирующих, разработаны определения хеджируемых финансовых статей. В целях отражения этих операций в отчетности объекты хеджирования группируются по трем направлениям: хеджирование справедливой стоимости, хеджирование денежных потоков и хеджирование чистых инвестиций в зарубежную деятельность. По каждому из трех видов хеджирования компания обязана раскрывать описание каждого вида хеджирования, описание финансовых инструментов, признанных инструментами хеджирования, с указанием их справедливой стоимости на отчетную дату, а также характер страхуемых этими инструментами рисков. По инструментам хеджирования справедливой стоимости организация должна раскрыть величину прибыли (убытка) как по самому хеджирующему инструменту, так и по хеджируемому объекту (статье хеджирования).

По каждому классу финансовых инструментов организация обязана раскрывать справедливую стоимость, чтобы представить пользователям отчетности возможность сравнивать ее с балансовой величиной. В отчетности необходимо также раскрывать методы и допущения, применявшиеся для определения этой стоимости.

Для лучшего понимания финансовой отчетности пользователями в руководстве по применению стандарта IFRS 7 приведен перечень вопросов, касающихся учетной политики в области финансовых инструментов, который необходимо раскрывать в отчетности: характер финансовых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости; критерии, согласно которым финансовый инструмент классифицируется как оцениваемый по справедливой стоимости или как имеющийся в наличии для продажи; способ определения чистой прибыли (убытка) по категориям финансовых инструментов; критерии, применяемые для признания убытков от обесценения по финансовым инструментам.

Внимание необходимо уделить также раскрытию информации о финансовых рисках, возникающих при совершении операций с финансовыми инструментами. По МСФО организации обязаны раскрывать всю информацию, которая позволит оценить характер и степень таких рисков по состоянию на отчетную дату. Такие данные компании могут раскрывать как в самой финансовой отчетности, так и в других доступных на таких же основаниях формах отчетности (при наличии соответствующих ссылок на эти формы отчетности). Стандарт предусматривает разделение финансовых рисков на три группы: кредитные риски, риски ликвидности и рыночные риски. Для каждого вида риска организация должна предоставить данные качественного и количественного характера (в сравнении с данными предыдущего периода):

- причины возникновения риска;
- методы, применяемые для количественной оценки риска;
- цели, политика и процедуры в вопросах управления риском;
- обобщенные количественные данные о степени подверженности риску, основанные на информации управленческого учета;
- данные о концентрациях финансовых рисков (способ определения таких концентраций, характерные идентифицирующие особенности для

каждой концентрации рисков, совокупная величина риска по каждой концентрации).

Раскрытие информации о рыночном риске стандарт IFRS 7 связывает с анализом чувствительности финансового инструмента к изменениям рыночной ситуации. Осуществляется такой анализ путем измерения влияния на финансовый инструмент какой-либо рискованной переменной (процентной ставки, валютного курса, курса акций и т. п.). Если для целей управления финансовыми рисками организация проводит анализ чувствительности, то в качестве данных о рыночном риске она может раскрыть результаты такого анализа, представив также суть метода, используемого для анализа, основные параметры и допущения. Если в управленческом учете организация не проводит такого анализа, то она обязана произвести расчет и раскрыть результаты анализа чувствительности для каждого вида рыночного риска, которому она подвержена на отчетную дату.

По каждому виду инструментов необходимо раскрытие данных о том, как повлияли бы возможные изменения рискованной переменной на общую величину прибыли (убытка). При определении такого изменения, согласно стандарту, нет необходимости рассматривать самые неблагоприятные сценарии. Величина должна быть адекватной по отношению к экономической среде и зависеть, в первую очередь, от темпов изменения рискованной переменной.

Разработка российского положения, подобного вышеописанному стандарту IFRS 7, необходима, однако может столкнуться с рядом трудностей. Одной из проблем является отсутствие терминологической базы по финансовым инструментам. Другое препятствие заключается в использовании данных управленческого учета при раскрытии информации по МСФО. В российской практике управленческая информация не учитывается при составлении отчетности. Данные управленческого учета зачастую расцениваются российскими организациями как коммерческая тайна, не имеющая отношения к бухгалтерскому учету, а фактически означающая реальный бухгалтерский учет.

Раскрытие информации о ПФИ нами предлагается осуществлять в пояснениях к финансовой отчетности. По нашему мнению, целесообразно отражать данные об операциях с деривативами

в разрезе видов финансовых инструментов. Требования или обязательства по каждому виду ПФИ предлагается группировать по базовым активам, лежащим в основе этих контрактов. Такое раскрытие информации, на наш взгляд, позволит пользователям отчетности получать точное представление о степени влияния сделок с ПФИ на состояние компании.

В пояснительной записке должна раскрываться детальная информация о заключенных за отчетный период контрактах с ПФИ. К такой информации относятся данные о количестве заключенных сделок по каждому виду ПФИ, а также информация о применяемых способах оценки справедливой стоимости контрактов и об источниках получения данных о рыночной стоимости тех или иных контрактов. На наш взгляд, компаниям необходимо раскрывать данные о требованиях и обязательствах по ПФИ в разрезе сроков окончания контрактов. Это позволяет пользователю отчетности понять политику компании, проводимую в области финансовых инструментов. Целесообразно, по нашему мнению, разделить сделки в зависимости от сроков истечения: до трех месяцев, от трех месяцев до года и свыше чем через год.

Компаниям также следует представлять данные об операциях хеджирования, в которых применяются ПФИ. По сути инструмент хеджирования и сделка, которую он хеджирует (статья хеджирования), являются одной общей сделкой. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно представлять в отчетности совокупные данные о требованиях и обязательствах по статьям хеджирования и финансовым инструментам, хеджирующим эти сделки.

Важной информацией о ПФИ, подлежащей раскрытию в отчетности, являются данные о финансовых рисках, которым подвержены эти инструменты по состоянию на отчетную дату. Существенным риском, которому подвергается компания, заключающая срочные контракты с использованием ПФИ, является риск неблагоприятного изменения цен. Покупая ПФИ, компания рассчитывает, что цена на базовый актив изменится в благоприятную для нее сторону. Риск неблагоприятного изменения цен – это риск того, что цена на базовый актив по деривативу окажется в убыточной зоне. Степень подверженности компании этому риску, по нашему мне-



нию, необходимо раскрывать в финансовой отчетности. Раскрытие должно показать, как изменение рискованной переменной, которое реально могло иметь место, повлияло бы на прибыль или убыток компании. Представленный вариант рас-

крытия информации о сделках с ПФИ в финансовой отчетности нами предлагается закрепить в российском учетном законодательстве путем принятия нового Положения по бухгалтерскому учету финансовых инструментов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный стандарт финансовой отчетности IFRS 7 «Финансовые инструменты – раскрытие» [Электронный ресурс] // интернет-сайт. – Режим доступа: gaar.ru
2. Международный стандарт финансовой отчетности IAS 32 «Финансовые инструменты – представление» [Электронный ресурс] // интернет-сайт. – Режим доступа: gaar.ru
3. Международный стандарт финансовой отчетности IAS 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка» [Электронный ресурс] // интернет-сайт. – Режим доступа: gaar.ru.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02) [Текст] : [утв. Приказом Минфина РФ № 126н от 10.12.02 г.].
5. Итоги торгов на срочном рынке группы ММВБ [Электронный ресурс] // сайт ММВБ. – Режим доступа: <http://www.micex.ru/infocenter/presscenter> (дата обращения: 06.04.2010).
6. Суммарные данные по торгам на срочном рынке FORTS [Электронный ресурс] // сайт FORTS. – Режим доступа: <http://www.rts.ru/ru/forts/sumresults.html> (дата обращения: 06.04.2010).

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИРТУАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность – это относительная характеристика, при отсутствии объектов сравнения – конкурентов она не будет существовать. Говоря о конкурентоспособности предприятия торговли, в первую очередь нужно сказать о широте этого понятия и сложности исчисления показателя конкурентоспособности. В экономической литературе часто отождествляют понятия «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность предприятия», но это, на наш взгляд, неверно.

Правильнее будет сказать, что конкурентоспособность товара в большой степени определяет конкурентоспособность предприятия и в то же время конкурентоспособность предприятия определяет конкурентоспособность товара. Сущность этой взаимосвязи определяют факторы конкурентоспособности предприятия торговли, которые можно разделить на следующие группы: экономические, финансовые, социальные, производственные, территориальные, политические и др.

Большинство этих факторов выводит на конкурентоспособную позицию грамотный менеджмент предприятия, т.е. принятие правильных решений, связанных с размещением предприятия (территориальный фактор), выбором товаров или группы товаров для продажи (экономические, финансовые, производственные и др.), выбором сегмента рынка, с финансовой деятельностью, а также с планированием деятельности предприятия.

Над принятием решений в той или иной области главенствуют факторы экономический и финансовый, поскольку стимулом предпринимательской деятельности является прибыль. При прочих равных условия она определяет эффективность основной хозяйственной деятельности предприятия торговли. В то же время

нельзя безоговорочно опираться на уровень прибыли предприятия при определении его конкурентоспособности. Все вышеперечисленные факторы являются системой, в которой каждый показатель тем или иным образом влияет на другой. Невозможно продать товар в том регионе, где спрос на него нулевой, но это не значит, что сам товар станет неконкурентоспособным в другом регионе. То же самое справедливо и для предприятий торговли. Любой из факторов может стать основополагающим при определении конкурентоспособности предприятия.

Но является ли такая система факторов конкурентоспособности верной для предприятий нового типа – виртуальных торговых предприятий?

Виртуальные торговые предприятия – это хозяйствующие субъекты, ведущие свою предпринимательскую деятельность в новой информационной среде – компьютерной сети Интернет.

Основным отличием для виртуальных торговых предприятий стало значение факторов внешней и внутренней среды.

Для обычного предприятия стержнем всей деятельности и основой экономической устойчивости является финансовый анализ как метод управления деятельностью организации. Управляющий персонал, опираясь на методы определения финансового состояния торгового предприятия, планирует показатели хозяйственной деятельности с целью получения максимальной прибыли при минимальных издержках, обеспечивая тем самым рентабельность от основной деятельности. Можно сказать, что такие предприятия опираются в основном на внутреннюю среду организации. Разумеется, внешняя среда тоже имеет свое влияние на деятельность предприятия, но это влияние представляет собой бо-



лее глобальный характер – это экономическая политика государства, законы, нормативные акты и предписания, процентные ставки по кредитам банков, конкуренты на рынке. Эти факторы приобретают значение условия для задачи получения максимальной прибыли.

Для виртуальных торговых предприятий характерно отсутствие торговой площади: ею становится страница в глобальной компьютерной среде – интернет-сайт, на котором осуществляется заказ товара. Если предприятие осуществляет свою деятельность в качестве посредника, то вероятно и отсутствие склада: товар доставляется сразу от поставщика к заказчику.

Несмотря на кажущуюся минимальность, затраты виртуального предприятия могут быть велики из-за необходимости установки и обслуживания основных средств, высокотехнологичного оборудования. Поскольку отсутствие торговой площади, возможности осмотреть товар может восполнить лишь информация на сайте предприятия, предприятию необходимы компетентные специалисты. Затраты виртуальных торговых предприятий на рекламу также могут быть высоки, поскольку это почти единственный способ привлечения нового покупателя.

Управление виртуальным торговым предприятием требует постоянного изучения рынка. Количество пользователей сети Интернет в России хотя и невелико по сравнению с западными странами, но, очевидно, достаточно для процветания большого количества виртуальных магазинов.

Конкурентоспособность виртуального торгового предприятия определяет его экономическую устойчивость. И здесь необходимо отметить, что для виртуального предприятия конкурентоспособность приобретает более значимый характер, нежели для традиционных торговых предприятий.

Говоря о факторах конкурентоспособности виртуального торгового предприятия, в первую очередь нужно учитывать особенности его функционирования и то, какие факторы внешней и внутренней среды предприятия оказывают наибольшее влияние на его деятельность.

Конкурентоспособность предприятия, как отмечалось, складывается из факторов внутренней и внешней среды организации, т. е. от его позиции на рынке, внутренней экономической и социальной стабильности, определяющейся нор-

мативными (законодательными) рамками страны хозяйствования, а также конкурентоспособностью продаваемых товаров и услуг.

В экономической литературе достаточно широко освещена проблема финансового менеджмента и управления экономической устойчивостью предприятия. Но для виртуальных торговых предприятий финансовый менеджмент является лишь базой для создания конкурентоспособных качеств товара и предприятия в целом.

Хозяйственная деятельность виртуального торгового предприятия привлекает предпринимателей тем, что позволяет обеспечить в первую очередь конкурентоспособную цену товара в сравнении с аналогичными рынками традиционных торговых предприятий, что обусловлено в основном более низкими переменными издержками обращения виртуального торгового предприятия, связанными с отсутствием торговой площади.

Нужно отметить, что эффективная деятельность виртуального торгового предприятия зависит от постоянного мониторинга и анализа рынка предлагаемых товаров, расчета возможного понижения себестоимости товара (покупной цены, т. е. поиска других поставщиков) и уменьшения цены товара, что позволяет привлечь большее число покупателей, сохранив при этом величину прибыли на прежнем уровне.

Говоря о конкурентоспособности виртуального торгового предприятия в сравнении с традиционным в первую очередь следует отметить несколько преимуществ, которые стали решающими для большинства предпринимателей при выборе данной формы хозяйствования. Среди них: удобство в использовании – достаточно лишь персонального компьютера и выхода в Интернет; удобство оплаты – курьеру при доставке или безналичный расчет; различные формы доставки товара (от самовывоза от пункта выдачи до бесплатной доставки).

Удобная форма обслуживания покупателей создает конкурентоспособные преимущества не только в сравнении с традиционными торговыми предприятиями, но и среди виртуальных.

Виртуальные торговые предприятия значительно моложе традиционных и как всякие инновационные формы хозяйствования испытывают трудности с выходом на рынок. Поэтому на дан-

ном этапе развития стала популярна смешанная форма хозяйствования. Многие традиционные торговые предприятия открывают собственные сайты с возможностью заказа товара через Интернет. Тем самым организация получает возможность диверсификации средств и облегчает задачу выхода на рынок. Также возможна последующая реорганизация предприятия в полностью виртуальное, но уже завоевавшее популярность на рынке.

Любая стратегия развития предприятия требует значительных затрат финансовых и трудовых ресурсов, но постоянный мониторинг рынка и покупательского спроса, а также большая гибкость ассортимента товаров в сравнении с традиционным торговым предприятием дают возможность быстро и экономически выгодно реагировать на изменения покупных цен и спроса покупателей на конкретные товары или группу товаров.

При анализе цен и спроса на товары и услуги следует воспользоваться графиками спроса и изменения цены товара в динамике.

Вместо графика планируемых изменений покупных цен на товар может быть использован график собственной продажной цены товара предприятия.

Поскольку оба графика имеют общую характеристику – цену товара, они могут быть совме-

щены в один трехмерный, что позволит соотнести планируемую цену товара с величиной спроса на него при данной цене согласно закону спроса.

При планировании прибыли виртуальному предприятию торговли следует ориентироваться не только на спрос на товары, увеличивая или уменьшая ассортимент, но и на цены поставщиков. В графике планируемого изменения цен на товар целесообразно использовать покупную цену товара, поскольку продажная цена товара не отображает в достаточной мере возможных шагов предприятия. Целесообразно применять данный метод, добавляя в графики линии нескольких поставщиков и минимальную продажную цену товара в каждом из случаев, что позволит выявить наиболее выгодных поставщиков в любой планируемый период.

Данный анализ может быть использован для сравнения как похожих товаров, так и абсолютно разных, как при выходе на рынок, так и при планировании текущей деятельности предприятия.

Итак, именно гибкость, маневренность и конкурентоспособность виртуальных предприятий привлекает к ним предпринимателей по всему миру и приводит к неизменному увеличению их общего числа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Афони́на, С.В.** Электронные деньги [Текст] / С.В. Афони́на. – СПб.: Питер, 2001.
2. **Балабанов, И.Т.** Интерактивный бизнес [Текст] / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001.
3. **Козье, Д.** Электронная коммерция [Текст] : пер. с англ. / Д. Козье. – М.: ИТД «Русская редакция», 1999.
4. **Мурашова, С.В.** Виртуальная торговля [Текст] : [науч. изд.] / С.В. Мурашова. – СПб.: СПбТЭИ, 2006.
5. **Мурашова, С.В.** Методологические основы развития виртуальной торговли в РФ [Текст] / С.В. Мурашова. – СПб.: СПбТЭИ, 2007.
6. **Соколова, А.Н.** Электронная коммерция: мировой и российский опыт [Текст] / А.Н. Соколова, Н.И. Теращенко. – М.: Открытые системы, 2000.
7. Электронная коммерция [Текст] : учеб. пособие для вузов / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001.



УДК 330.34

П.В. Корытников, И.В. Ластовка

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНЦИИ И МЕТОДАХ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Развитие конкуренции – это важнейшее условие становления рыночной экономики. Конкурентная борьба побуждает товаропроизводителя снижать свои производственные затраты и улучшать качество продукции. Один из крупнейших теоретиков маркетинга Ф. Котлер определяет рынок как совокупность существующих и потенциальных покупателей товаров. В Большом экономическом словаре рынок определяется как «система экономических отношений купли-продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена на них» [1, с. 17].

Как указывал А. Смит, «конкуренция – это своего рода поведенческая категория, означающая соперничество индивидуальных продавцов и покупателей на рынке за более выгодные продажи и покупки» [2, с. 33].

Проведенный анализ различных точек зрения отечественных и зарубежных ученых на сущность конкуренции показал, что для развития конкуренции необходимы: гибкое управление производством, изменения в структуре издержек производства, развитие бенчмаркинга, развитие контроллинга и информационных технологий.

Исследование совокупности рынков показало, что достичь сбалансированности такого многоэлементного механизма на практике не реально. При этом необходимым условием, способствующим развитию конкуренции между субъектами рынка, является то, что предприятия должны быть самостоятельными практически во всех сферах своей деятельности. Соблюдение данного условия способствует развитию конкурентной среды.

В данной статье под развитием конкурентной среды подразумевается то, что объективно у предприятий возникает возможность свободного выбора. Для изучения такого сложного явления, как развитие конкурентной среды, необходимо рассмотреть экономическое понятие «конкуренция» с разных сторон и с разных точек зрения. В понятии «конкуренция» целесообразно различать три момента: всеобщности, особенно-

сти, единичности. Поэтому начать рассмотрение данного понятия следует со следующих характеристик: конкуренция вообще, состояние конкуренции в отрасли или регионе, специфические черты конкуренции между субъектами рынка.

Конкуренция предприятий является разновидностью конкуренции вообще. В самом общем смысле конкурентную борьбу можно определить как соперничество, в ходе которого соревнуются стороны, заинтересованные в достижении одной и той же цели.

В Толковом словаре конкуренция определяется как «борьба за достижение наивысших выгод» [3, с. 11]. В Кратком словаре иностранных слов – «соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели» [4, с. 19]. В политике это борьба за власть. Весь окружающий нас мир представляет собой единство и борьбу противоположностей. В экономике конкуренция – это рыночная конкуренция.

Конкуренция является ключевым элементом системы рыночных отношений. Экономическое содержание понятия «конкуренция» в разные времена и разными экономистами дополнялось и развивалось.

А. Смит утверждал, что конкуренция – это своего рода поведенческая категория. Поведенческая трактовка конкуренции получила значительное распространение в трудах германского экономиста Л. Абботта. Широко эта точка зрения представлена и в отечественных источниках, включая Большую советскую энциклопедию.

В настоящее время некоторые ученые-экономисты придерживаются точки зрения о том, что конкуренция между предприятиями существует только при условии, что ни один из субъектов рыночных отношений не обладает монопольной способностью при установлении цены и реализации количества товара на рынке.

Было бы ошибочно полагать, что соперничество в установлении цены формирует рыночные отношения. Исследование экономической действительности не подтверждает такой закономер-

ности. Наоборот, отсутствие возможности влиять на цену является основным принципом, по которому идет процесс формирования и становления рыночных отношений.

В современной экономической теории и практике для измерения конкуренции предложен ряд статистических показателей: коэффициенты концентрации производства, коэффициенты Герфиндаля – Гиршмана, энтропии, Линда, Розенблюта, Джини [5], показатели вертикальной интеграции (доля добавленной стоимости в сумме продаж, отношение запасов сырья и материалов к продажам, отношение выпуска к затратам), индексы продуктовой диверсификации (аналогичны индексам Герфиндаля – Гиршмана и энтропии). Все они оперируют с каким-то одним количественным статистическим признаком, характеризующим предприятия (выпуск, занятость, фонды, добавленная стоимость, инвестиции и т. п.).

Наиболее просты для расчетов и поэтому чаще всего используются индексы концентрации, которые представляют собой долю фиксированного числа крупнейших предприятий по какому-то признаку в отраслевой сумме. Они могут рассчитываться для одного, трех, четырех, десяти крупнейших предприятий. Этот показатель имеет самую долгую историю применения в экономическом анализе и, несмотря на общеизвестные недостатки, продолжает использоваться до сих пор как исследователями (A.N. Brown, B.W. Ikcse, R. Ryterman, 1994; P.L. Joskow, R. Schmalense, N. Tsukanova, 1994; J.D. Brown, J.S. Earle, 2000; S. Guriev and D. Kvasov, 2000), так и государственными органами [6].

Из коэффициентов концентрации, базирующихся на данных о выпуске на всех предприятиях отрасли, обычно используются индекс Герфиндаля – Гиршмана и показатель энтропии. Эти индикаторы представляют собой различные способы взвешивания долей признака каждого предприятия отрасли.

В целом все эти показатели тем или иным способом оценивают концентрацию по одному выбранному признаку, исходные данные о котором собираются органами государственной статистики.

Регулярное использование статистических индикаторов конкуренции в различных исследованиях позволило сформулировать достаточно длинный список проблем, с которыми сталкива-

ются исследователи и другие пользователи (в том числе государственные органы) при подобном подходе.

Существует и ряд других недостатков, присущих статистическим показателям в российских условиях.

Любые статистические индикаторы, предлагаемые теорией для практического применения, сталкиваются с проблемой наличия (доступности) и адекватности первичных статистических данных. Типична ситуация, когда исследователю требуются одни исходные данные, а имеются (собираются статистическими органами) совсем или несколько иные данные. Если в качестве заказчика выступает государственный орган, имеющий долгосрочные планы, то вероятной становится модификация существующей системы сбора статистических данных с учетом новых потребностей. Последний вариант типичен для стран с переходной экономикой. Однако модификация статистической системы – дело дорогое и длительное. А в условиях быстро меняющейся (развивающейся) переходной экономики оперативность выходит на первый план. В тех же случаях, когда прямых аналогов теоретическим показателям не существует и разработать их в рамках традиционной статистической отчетности не представляется возможным, некоторые важные явления и процессы могут совершенно выпасть из поля зрения как аналитиков, так и государства.

В связи с тем, что статистические методы оценки концентрации характеризуют лишь одну, хотя, возможно, и самую важную (базовую, исходную), сторону конкуренции, стали предприниматься попытки систематически собирать и использовать и другие показатели, описывающие конкурентные отношения предприятий на рынках сбыта. В немалой степени способствовало этому развитие нового способа регулярного статистического наблюдения – анкетные опросы руководителей предприятий.

Анкетный подход к сбору экономической информации имеет принципиальные особенности, которые позволяют существенно расширить состав и улучшить информативность показателей. Во-первых, в ходе анкетных опросов можно собирать не только количественные, но и качественные показатели (например, помехи росту производства, оценки достаточности мощностей, оцен-

ки запасов готовой продукции и т. д.). Во-вторых, при помощи анкет можно собирать информацию, которой владеют только руководители предприятий (например, реальное финансовое состояние предприятия, планы предприятия в области производства и цен, прогнозы изменения спроса, инвестиционные предпочтения). Аналитическая ценность анкетных опросов существенно возрастает при регулярном характере их проведения. В этом случае результаты опросов приобретают форму традиционных временных рядов и могут быть широко использованы в экономическом анализе наряду с привычными статистическими данными.

Если новые вопросы включаются в анкеты отдельных, разовых, опросов, то статистическая ценность таких результатов невелика. Причин несколько. Во-первых, разовые опросы, как правило, малорепрезентативны, поскольку охватывают небольшое число предприятий. Во-вторых, отношение предприятий к заполнению новых анкет настроенное – велико число отказов. В-третьих, у руководителей предприятий отсутствуют стимулы к заполнению разовых анкет – работа переадресуется на более низкий уровень. В-четвертых, такие анкеты включают большое количество вопросов, поскольку организаторы хотят за один опрос охватить много проблем, и таким образом снижается качество ответов на вопросы.

Вместе с тем включение новых вопросов в разовые анкеты обычно практикуется в научных проектах, которые изначально носят пионерский характер и позволяют таким образом исследовать целесообразность широкомасштабного использования новых индикаторов. Однако здесь возникает проблема последующего развертывания регулярных опросов, результаты которых имеют уже практическую ценность и могут быть использованы так же, как результаты статистического мониторинга.

Результаты конъюнктурных опросов (в том числе результаты мониторинга конкуренции) представлены в порядковой (высокая, средняя, слабая) или назывной (перечисление факторов, усиливающих конкуренцию) шкалах. Считается, что они «грубее» описывают исследуемые процессы по сравнению с данными, представленными в количественных шкалах. Порядковые данные требуют использования специфиче-

ских статистических методов анализа, которые не так развиты, как методы анализа количественных данных. Вместе с тем панельный характер опросов в сочетании даже с простейшими приемами анализа порядковых данных позволяет разрабатывать новые направления исследований.

Основой статистического анализа порядковых данных является матрица сопряженности показателей (вопросов) X и Y – $M(X, Y)$:

$$\begin{array}{c}
 Y \\
 + \quad = \quad - \\
 \begin{array}{c}
 + \\
 = \\
 -
 \end{array}
 \begin{array}{|c|c|c|}
 \hline
 ++ & += & +- \\
 \hline
 =+ & == & =- \\
 \hline
 -+ & -= & -- \\
 \hline
 \end{array}
 \end{array}
 \quad (1)$$

Элементы матрицы $M(X, Y)$ представляют собой относительные частоты сочетания ответов респондентов о показателях (изменении или оценках) X и Y .

Впервые система специфических показателей анализа результатов конъюнктурных опросов была предложена Тейлом [7]. На основе матрицы сопряженности прогнозов изменения показателя X_t^* и фактических изменений того же показателя в следующем опросе X_{t+1} $M(X_t^*, X_{t+1})$ он вводит показатели точности прогнозов предприятий на микроуровне. Матрица $M(X_t^*, X_{t+1})$ имеет вид:

$$\begin{array}{c}
 Y_{t+1} \\
 + \quad = \quad - \\
 \begin{array}{c}
 + \\
 = \\
 -
 \end{array}
 \begin{array}{|c|c|c|}
 \hline
 ++ & += & +- \\
 \hline
 =+ & == & =- \\
 \hline
 -+ & -= & -- \\
 \hline
 \end{array}
 \end{array}
 \quad (2)$$

Сумма диагональных элементов этой матрицы представляет собой долю предприятий, точно спрогнозировавших направление изменения показателя X :

$$CR = (++) + (==) + (--). \quad (3)$$

Поскольку сумма всех элементов матрицы сопряженности равна 1 (или 100 %), то доля предприятий, давших в целом ошибочные прогнозы (ER), определяется следующим образом:

$$ER = 1 - CR. \quad (4)$$

Сумма наддиагональных элементов матрицы сопряженности прогнозов и реализаций представляет собой долю предприятий, прогнозы которых оказались излишне оптимистичными (overestimation):

$$OE1 = (+=) + (+-) + (=-). \quad (5)$$

Сумма поддиагональных элементов матрицы (IE1) представляет собой долю предприятий, прогнозы которых излишне пессимистичны (underestimation):

$$UE1 = (+=) + (-+) + (=-). \quad (6)$$

На основе описанных выше простых суммарных показателей ошибок прогнозов Кавасаки и Зимерман [8] предложили обобщенные индикаторы смещения прогнозов:

$$B1 = (OE1 - UE1) / (OE1 + UE1). \quad (7)$$

Этот индикатор показывает, какая ошибка прогноза преобладает среди всех ошибочных прогнозов. Значения B1 изменяются в интервале от -1 до +1. Значение -1 говорит о том, что ошибочные прогнозы состоят только из ошибок недооценки. Значение +1 говорит о том, что зарегистрированы только ошибки переоценки.

Система статистических показателей Тейла, Кавасаки и Зимермана, по нашему мнению, более универсальна и может быть применена для исследования проблем конкуренции с использованием результатов конъюнктурных опросов.

Одновременная оценка одним и тем же предприятием всех трех видов конкуренции позволяет анализировать их соотношение на микроуровне. Для этого необходимо построить, например, матрицу сопряженности оценок внутрироссийской конкуренции и конкуренции с товарами из дальнего зарубежья – $M(X, Y)$, где X – оценка внутрироссийской конкуренции, Y – оценка конкуренции с дальним зарубежьем. Сумма диагональных элементов такой матрицы показывает долю предприятий, которые одинаково оценивают конкуренцию со стороны обеих групп товаров. Наддиагональная сумма представляет долю предприятий, которые испытывают более сильную, чем со стороны импорта, конкуренцию со стороны других российских производителей. Поддиагональная сумма – долю предприятий, у которых конкуренция с товарами из дальнего зарубежья превосходит кон-

куренцию с российскими. Тогда индикатор смещения B1 показывает, какая конкуренция преобладала среди тех предприятий, которые дали разные оценки двух сравниваемых видов конкуренции.

Предложенные показатели могут быть рассчитаны для всех рынков (используется весь интервал оценок), для оцененных рынков (исключаются оценки «сложно оценить») и для конкурентных рынков (используются оценки «высокая – умеренная – слабая»). При этом надо иметь в виду, что рынки будут оцененными или конкурентными сразу в двух направлениях.

Для изучения изменения во времени (между двумя опросами) оценок конкуренции на микроуровне строится матрица сопряженности $M(X_t, X_{t+1})$, в которой сопрягаются оценки конкуренции X в опросе t и оценки той же конкуренции в опросе $t + 1$. Сумма диагональных элементов в этом случае определяет долю предприятий, сообщивших об одном и том же уровне конкуренции на своих рынках сбыта в двух опросах. Сумма внедиагональных элементов есть доля предприятий, изменивших (в любом направлении) свои оценки конкуренции. Очевидна для этого случая интерпретация показателей CR и ER. CR можно считать степенью стабильности оценок конкуренции X , ER – степенью нестабильности (изменчивости) оценок X . Сумма наддиагональных элементов OE1 покажет долю предприятий, конкуренция на рынках сбыта которых снизилась. Сумма поддиагональных элементов UE1 представляет собой долю предприятий, у которых конкуренция повысилась. Показатель B1 показывает, какие изменения были преобладающими.

Проблемы конкуренции всегда привлекали внимание аналитиков и государственных органов, ответственных за выработку экономической политики. Однако недостаток достоверных эмпирических данных лишает изучение конкуренции обоснованности и создает условия для шумных пропагандистских кампаний. Развитие анализа конкуренции требует новых подходов.

Индексы концентрации дают представление об одной стороне конкуренции на отдельных национальных рынках. Дополнение таких расчетов специализированными обследованиями позволяет собирать более обстоятельные сведения о конкуренции, но требует больших финансовых



и временных затрат и поэтому нереально для большого числа рынков.

Использование подобных исследований целесообразно в тех случаях, когда требуется всесторонняя детальная информация о небольшом

числе рынков, представляющих особый интерес. Получение регулярных агрегированных оценок конкуренции на рынках сбыта российских промышленных предприятий таким путем практически невозможно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большой экономический словарь [Текст]. – М.: Книжный мир, 2001.
2. **Смит, А.** Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М., 1962.
3. Толковый словарь [Текст] / под ред. Д.Н. Ушакова. – М., 2000.
4. Краткий словарь иностранных слов [Текст]. – М.: Русский язык – Медиа, 2005.
5. **Коробов, Ю.И.** Теория и практика конкуренции [Текст] / Ю.И. Коробов. – Саратов, 1996.
6. Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке [Текст] : [утв. приказом ГКАП РФ № 67 от 03.06.94 г.].
7. **Theil, H.** Applied Economic Forecasting [Text] / H. Theil. – Amsterdam: North Holland, 1966.
8. **Kawasaki, S.** (1986). Testing the Rationality of Price Expectations for Manufacturing Firms [Text] / S. Kawasaki and K.F. Zimmermann. – Applied Economics 18. – 1335–47.

УДК 332.87

Н.Н. Минаев, Ю.Ю. Галямов, А.А. Селивёрстов, Н.Р. Шадейко

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЕВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

При разработке модели управления процессами энергосбережения в жилищно-коммунальном комплексе (ЖКК) приходится сталкиваться с вероятностными событиями и динамически развивающимися процессами экономического, социально-политического, экологического характера, а также со сдвигами в научно-технологическом процессе.

Это обуславливает необходимость разработки стратегии преодоления возникающих неопределенностей, что непременно влияет на характер и содержательную направленность процесса внедрения модели управления. Поэтому в основе разрабатываемой модели должны быть различные сценарии, которые учитывали бы указанные неопределенности на основе изучения закономерностей межотраслевых взаимодействий, зависимостей (в том числе между отраслями жилищно-коммунального комплекса), темпов и пропорций развития экономики от тех или иных стратегических решений и событий, которые нельзя предвидеть, что однозначно достигается на основе сценарных подходов имитационного типа применительно к моделям функционирования жилищного и коммунального хозяйства.

Построение сценариев инновационного развития ЖКК основано на синтезе существующих теорий имитационного и сценарного моделирования, направленном на выработку сценарных подходов при выборе оптимальной модели управления процессами энергосбережения ЖКК. Последняя, в свою очередь, основана на методах и инструментах отраслевого индикативного кризисного моделирования ЖКК, состоящего из нескольких основных этапов (рис. 1).

Для целей этапов 1 и 2 предлагается разработанная система индикаторов оценки состояния ЖКК (табл. 1), на основе которых можно оцени-

вать стартовые условия для внедрения энергосбережения и, таким образом, более качественно обосновывать модели управления процессами.

1. *Установленный уровень оплаты населением коммунальных услуг* – характеризует установленную органами местного самоуправления (региональными властями) степень участия населения в финансировании коммунальных услуг. Индикатор показывает механизмы социальной поддержки населения и степень субсидиарного участия власти в финансировании затрат на производство коммунальных услуг. Пороговое значение определяется исходя из изучения жилищно-коммунальной политики в конкретном городе и мер по социальной защите населения через тарифы на коммунальные услуги (75–100 %).

2. *Фактический уровень оплаты населением коммунальных услуг* – взаимосвязан с предыдущим индикатором, образуя систему показателей качественного платежеспособного спроса и уровня платежей (задолженности) на коммунальные услуги. Этот уровень не должен быть ниже 90 %, в противном случае возникает недостаток оборотных средств у коммунальных предприятий и, как следствие, увеличение кредиторской задолженности и ухудшение финансового состояния и платежеспособности.

3. *Фактический уровень бюджетного финансирования коммунального хозяйства* – показывает уровень дотационности отрасли и производства коммунальных услуг. Также характеризует эффективность управления коммунальным хозяйством города. Такой уровень не должен превышать 10–20 %, так как это приведет к снижению возможностей предприятий к модернизации и техническому перевооружению, реализации инвестиционных программ за счет собственных средств.

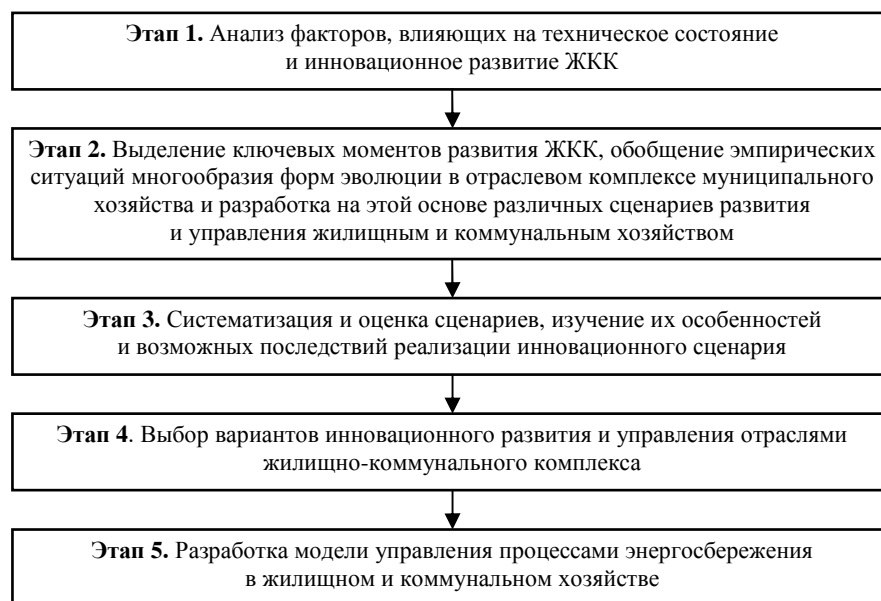


Рис. 1. Этапы разработки сценария инновационного развития ЖКК для построения модели управления процессами энергосбережения

4. *Стоимость коммунальных услуг* – отражая сложившийся уровень стоимости коммунальных услуг в городе, этот индикатор свидетельствует об эффективности тарифной (ценовой) политики, а также позволяет определить нагрузку коммунальных платежей на бюджеты домохозяйств.

5. *Степень износа водопроводных сетей* – показывает техническое состояние водопроводных сетей и необходимый объем инвестиций в восстановление инженерных коммуникаций. Пороговое значение 30–45 % для этого и для следующих трех показателей является минимально допустимым с точки зрения эксплуатации сетей и минимизации рисков аварий с тяжелыми последствиями (например, в процессе отопительного периода риск размораживания систем жизнеобеспечения). Также в динамике указывает на ритмичность выполнения планово-ремонтных работ при подготовке к отопительному периоду.

6. *Степень износа водозаборов* – показывает техническое состояние водозаборов и необходимый объем инвестиций в восстановление инженерных коммуникаций (30–45 %).

7. *Степень износа систем водоотведения* – показывает техническое состояние систем водоотведения и необходимый объем инвестиций в восстановление инженерных коммуникаций (30–45 %).

8. *Степень износа теплосетей* – показывает техническое состояние теплосетей и необходимый объем инвестиций в восстановление инженерных коммуникаций (30–45 %).

9. *Средневзвешенный КПД котлов и оборудования* – отражает эффективность использования генерирующего оборудования, обосновывая необходимость инвестиционных вложений в инновационные энергосберегающие технологии. Позволяет выбрать оптимальную топливную стратегию (газ, уголь, нефть и т. д.). Характеризует уровень морального износа оборудования и является индикатором «потенциального резерва» к повышению эффективности деятельности отрасли.

10. *Потери в сетях*, иначе – «коэффициент небаланса», – с экономической точки зрения идентичен предыдущему индикатору, однако раскрывает одну из самых сложных проблем коммунального хозяйства – состояние инженерных сетей. На основе этого индикатора возможен выбор вариантов децентрализованного коммунального снабжения жилищного фонда. Пороговое значение может колебаться на уровне 15–25 % фактических потерь.

11. *Обеспеченность домов приборами учета* – показывает уровень технико-технологического развития и развития договорных отношений на

Т а б л и ц а 1

Индикаторы оценки состояния ЖКК

Индикатор	Единица измерения	Расчет индикатора (пороговые значения показателей в %)
1. Установленный уровень оплаты коммунальных услуг для населения, K_1	%	Отношение стоимости коммунальных услуг для населения на 1 м ² общей площади жилья, установленной местными нормативными актами, к нормативной стоимости коммунальных услуг на 1 м ² общей площади жилья (75–100 %)
2. Фактический уровень оплаты населением коммунальных услуг, K_2	%	Отношение фактического объема поступления коммунальных платежей от населения (на 1 м ² общей площади жилья) к нормативной стоимости коммунальных услуг (на 1 м ² общей площади жилья) (90–100 %)
3. Фактический уровень бюджетного финансирования коммунального хозяйства, K_3	%	Отношение фактического объема бюджетного финансирования коммунального хозяйства, в расчете на 1 м ² общей площади жилья, к нормативной стоимости коммунальных услуг (на 1 м ² общей площади жилья) (10–20 %)
4. Стоимость коммунальных услуг, K_4	руб./м ² в месяц	Совокупная стоимость коммунальных услуг в городе, рассчитанная по экономически обоснованным тарифам и нормативам, в рублях на 1 м ² общей площади жилья в месяц (среднероссийский уровень в %)
5. Степень износа водопроводных сетей, K_5	%	Накопленный к определенной дате износ (тыс. руб.) к полной учетной стоимости основных фондов, тыс. руб. (30–45 %)
6. Степень износа водозаборов, K_6	%	Накопленный к определенной дате износ (тыс. руб.) к полной учетной стоимости основных фондов, тыс. руб. (30–45 %)
7. Степень износа систем водоотведения, K_7	%	Накопленный к определенной дате износ (тыс. руб.) к полной учетной стоимости основных фондов, тыс. руб. (30–45 %)
8. Степень износа теплосетей, K_8	%	Накопленный к определенной дате износ (тыс. руб.) к полной учетной стоимости основных фондов, тыс. руб. (30–45 %)
9. Средневзвешенный КПД котлов и оборудования, K_9	%	Методики расчета КПД; нормативно-технические параметры (среднероссийский уровень в %)
10. Потери в сетях, K_{10}	%	Рассчитывается как коэффициент небаланса в инженерных сетях (водо-, электро-, теплоснабжения) (15–25 %)
11. Обеспеченность жилых домов приборами учета, K_{11}	%	Количество жилых домов, оборудованных приборами учета к общему количеству домов (не менее 50 %)
12. Сальдированный финансовый результат деятельности коммунальных предприятий, K_{12}	тыс. руб.	Разница между доходами и расходами от деятельности предприятий (среднероссийский уровень в %)

поставку коммунальных услуг (степень цивилизованности отношений). Минимальное пороговое значение – 50 %, иначе возникает риск перекладывания потерь в сетях на потребителя, т. е. риски неэффективного управления оплачивает население, что является совершенно неприемлемым условием развития коммунальной инфраструктуры.

12. *Сальдированный финансовый результат деятельности коммунальных предприятий* – результирующий индикатор, отражающий эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий отрасли и прямо пропорциональный уровню инвестиционной привлекательности. Также отражает внутренний потенциал предприятий отрасли и степень необходимости

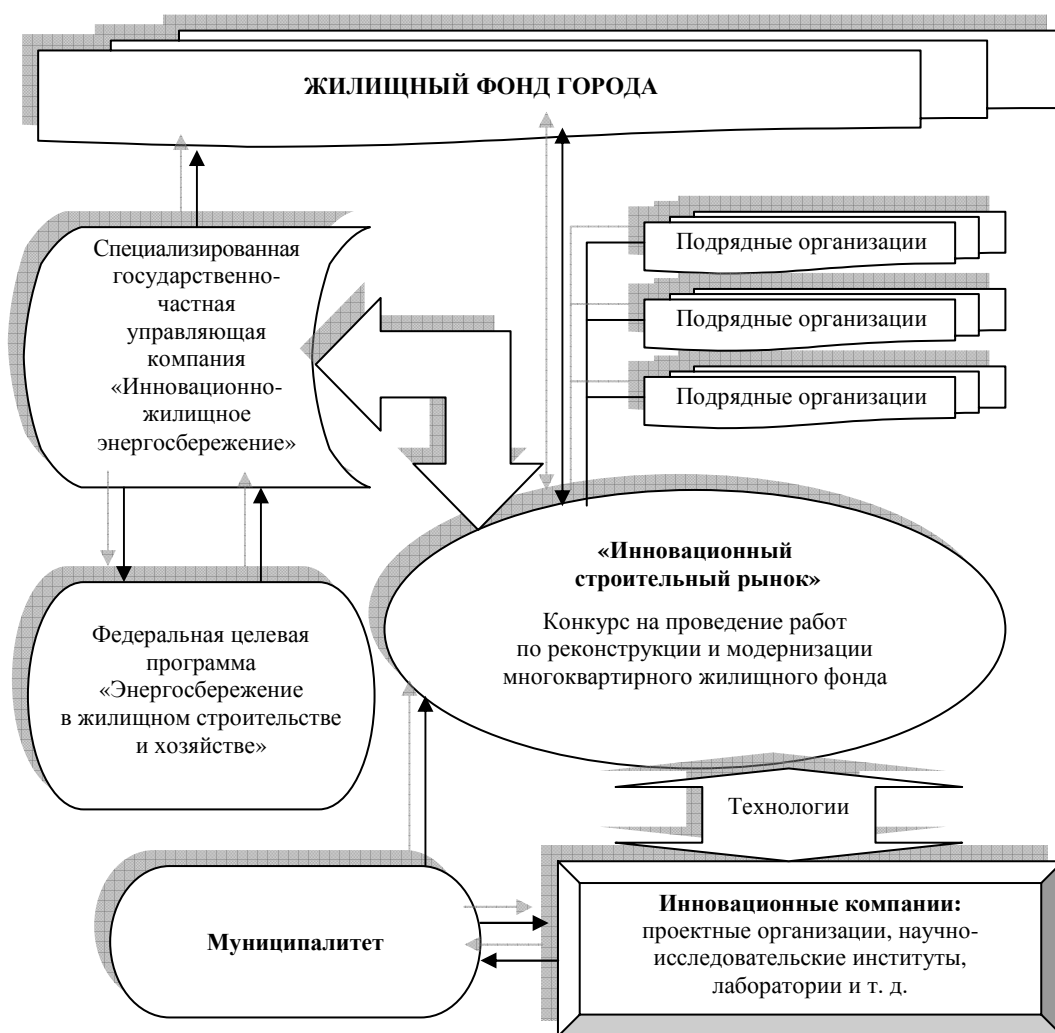


Рис. 2. Инновационная модель управления процессами энергосбережения жилищным хозяйством

участия бюджета в финансировании стабильности производства и транспортировки коммунальных услуг.

Следуя показанной логике исследования, можно представить примерные инновационные модели управления процессами энергосбережения в жилищном (рис. 2) и в коммунальном (рис. 4) хозяйствах.

В моделях показана роль государства и органов местного самоуправления в становлении институтов управления процессами энергосбережения.

Также выделим в качестве ключевых: организационно-управленческий механизм реконструкции жилищного фонда (рис. 3) и неразрывно связанный с ним механизм перформанс-

контрактов*. При этом эффективность реконструкции может рассматриваться в аспекте ряда факторов, показанных в табл. 2.

Привлекательность перформанс-контракта для инвестора и заказчика очевидна: нет экономического эффекта – нет оплаты за услуги энергосервисной компании (ЭСКО). Заказчик рассчитывается только за счет средств, сэкономленных в результате внедрения энергосберегающих технологий.

Например, если в результате установки нового оборудования, модернизации систем и т. п. заказчик не снижает объем потребления энерго-

* См. об этом пленуме: статья в этом номере журнала тех же авторов. – *Ред.*

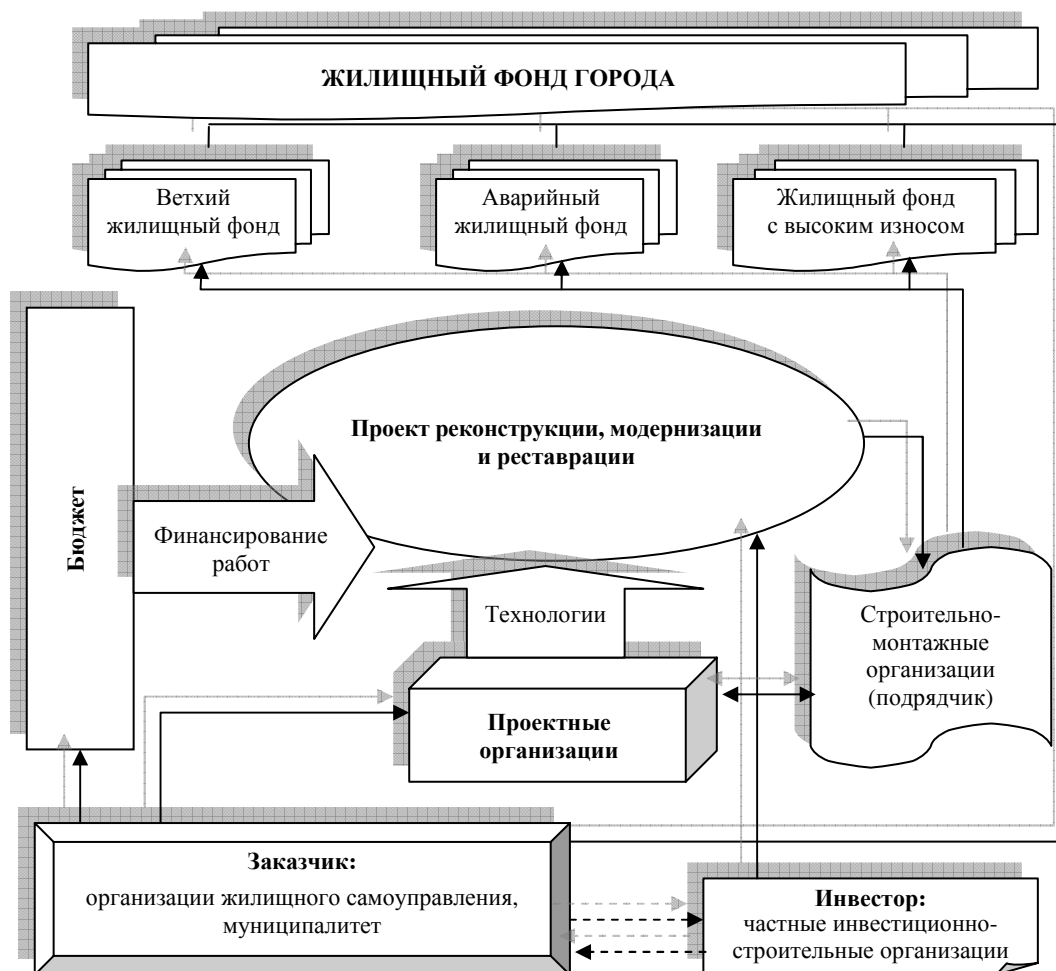


Рис. 3. Организационно-управленческий механизм реконструкции (санации) жилищного фонда

Таблица 2

Вариантность факторов эффективности реконструкции жилых зданий

Влияние фактора	Фактор
На эффективность решений генеральной застройки и конструктивность решений	1. Особенности планировки застройки 2. Особенности климатического районирования 3. Состояние инженерной инфраструктуры 4. Уровень благоустройства 5. Конструктивная схема 6. Тип строительной системы здания 7. Материал несущих и ограждающих конструкций
На эффективность организационно-технологических решений	1. Уровень организации и механизации работ 2. Методы производства работ 3. Год постройки 4. Степень физического и морального износа 5. Историко-архитектурная ценность и градостроительная ценность территории
На социально-экономическую эффективность	1. Демографический состав населения 2. Обеспеченность жильем 3. Экономическое состояние строительной отрасли 4. Объем жилищно-коммунальных платежей 5. Процессы реконструкции изношенного жилищного фонда 6. Снижение уровня жилищно-коммунальных платежей 7. Энергоресурсосбережение

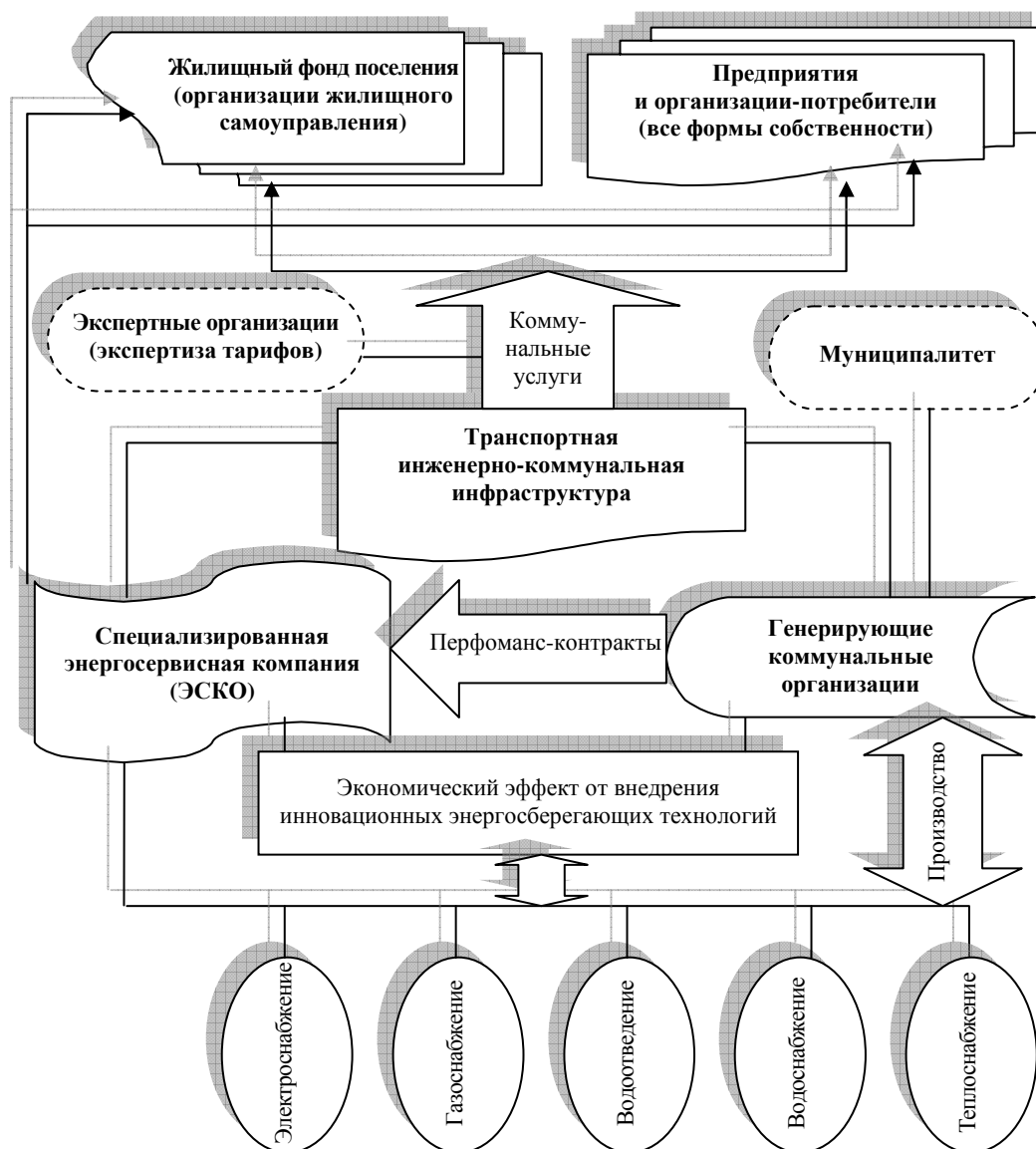


Рис. 4. Инновационная модель управления коммунальным хозяйством

ресурсов, как это предусматривалось перфоманс-контрактом, ЭСКО не вправе претендовать на оплату работ. Кроме того, заказчик не вкладывает собственные средства на реализацию проекта. Привлеченные деньги тоже имеют свою стоимость, и заказчик в конечном итоге оплачивает все проценты, но если учитывать, что оплата производится за счет экономии, условия кредитования себя оправдывают. Под экономическим эффектом по каждому конкретному проекту в перфоманс-контракте могут пониматься различные показатели, например:

- снижение потребления энергоресурсов на производство одной единицы продукции;

- снижение себестоимости выработки 1 Гкал тепла;
- снижение вредных выбросов;
- снижение потерь.

Внедрение системы перфоманс-контрактов предполагает этапность проведения работ и возможно не только на объектах коммунального хозяйства, но и в процессах управления многоквартирными домами.

Модернизация должна определять приоритеты в выборе объектов и комплекс технических решений, связанных с реконструкцией и ремонтными работами. При выборе объекта приоритетным на-

правлением является возможность оптимизации работы систем жизнеобеспечения всего населенного пункта в интересах его населения, а также ориентация на повышение эффективности использования инженерных коммуникаций.

Полагаем, что критерием необходимости внедрения инновационных процессов должно стать не столько критическое состояние объекта жилищно-коммунальной инфраструктуры, сколько экономические показатели, характеризующие эф-

фективность его деятельности, и социальная значимость для всех жителей города.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного гуманитарного фонда в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Модель управления процессами энергоресурсосбережения в жилищно-коммунальном комплексе и разработка сценариев инновационного развития жилищно-коммунального комплекса сибирского города»), проект № 10-02-64201 а/Т.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ветров, Г.Ю.** Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований [Текст] / Г.Ю. Ветров, Д.В. Визгалов, А.А. Шанин, Н.И. Шевырова. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. – С. 6–11.
2. **Ельцов, В.Н.** Задачи реформирования жилищно-коммунального комплекса России [Текст] / В.Н. Ельцов // Национальные проекты. – 2007. – № 6. – С. 32–34.
3. Жилищно-коммунальный комплекс в системе управления города [Текст] / под. ред. В.Б. Зотова, З.П. Румянцевой. – М., 1996. – 210 с.
4. **Никифорова, В.** Реформа в ЖКХ начинается с внедрения системы менеджмента качества [Текст] / В. Никифорова, А. Ткаченко, Л. Дворкин // Стандарты и качество. – 2008. – № 5. – С. 52–55.
5. **Ореховский, П.П.** Анализ и социально-экономическое прогнозирование развития города [Текст] / П.П. Ореховский // Городское управление. – 1997. – № 9. – С. 64–75.
6. Основы организации и управления жилищно-коммунальным комплексом [Текст] / под общ. ред. проф. П.Г. Грабового. – М.: Изд-во «АСВ», 2004. – 528 с.
7. **Форрестер, Дж.** Динамика развития города [Текст] / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1974. – 285 с.

УДК 338.585

М.Д. Медников, В.В. Киселев

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ «ВХОДНЫХ БИЛЕТОВ» НА СТИМУЛЫ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

Теория организации вертикальных интегрированных структур и экономических взаимоотношений их участников традиционно отводила доминирующую роль производителям в их отношениях с ритейлерами [3, 7]. Однако за последние несколько десятилетий произошли значительные изменения в розничных продажах в большинстве развитых стран. В результате значительных инвестиций в новые технологии и совершенствования логистики стали появляться новые форматы магазинов, получают широкое распространение розничные сети, активно развиваются торговые парки за чертой или на окраине города. Аналогичная тенденция становится характерной и для России.

В связи с обозначенными изменениями актуальным становится вопрос о роли ритейлеров во взаимоотношениях внутри канала распределения производителя и способности ритейлеров присваивать прибыль.

Одним из первых рост рыночной власти ритейлеров отметил Шаффер [6], обратив особое внимание на так называемые «входные билеты», т. е. те выплаты, которые взимаются с предприятий за введение в ассортимент нового товара, положение на полках и т. д. В настоящий момент существуют две основные школы, играющие заметную роль в спорах по вопросу выплаты «входного билета». Так, одна из них рассматривает выплаты как инструмент повышения эффек-

тивности дистрибуции и стимулирования конкуренции [6, 9], а другая считает их инструментом, позволяющим увеличивать рыночную власть и нарушающим конкуренцию [4, 8].

С другой стороны, исследуются, например Аллэном [1], а также Реем и Стиглицем [5], особенности распределения рыночной власти и те факторы, которыми это распределение обусловлено.

В условиях появления нового агента-ритейлера, способного выдвигать условия и присваивать часть прибыли в цепочке распределения, важно оценить последствия проявления рыночной власти ритейлеров на производителей. Поскольку рыночная власть ритейлеров как розничных операторов увеличивает издержки обращения предприятий-производителей, она тем самым негативно влияет и на прибыль производителей, соответственно понижая их стимулы к инвестированию.

Для оценки влияния «входных билетов» на стимулы предприятия к инвестированию мы предлагаем следующую модель, построенную с акцентом на производителе на основе модели Индерста и Вэйа [2].

В модели рассматривается единственный производитель, характеризуемый количеством x товара, производственными возможностями $X > 0$ и технологией производства, описываемой функцией затрат с постоянными предельными издержками производства $C(x) = cx$. Товар реализуется через розничные магазины, количество которых равно $N \geq 2$. Предельные затраты магазинов ввиду их незначительности мы полагаем равными нулю. Розничные точки действуют на независимых рынках с одинаковой обратной кривой спроса $p(x) = a - bx$, где $a > 0$ и $b > 0$ – константы. Ограничение на независимость рынков конечного потребления позволяет сфокусироваться на рынке «производитель-ритейлер». Выручка, получаемая каждым из магазинов, имеет вид $R(x) = x p(x)$.

Некоторые розничные магазины могут принадлежать одному розничному оператору. При заданной симметричности фирм рынок «производитель-ритейлер» характеризуется числом розничных точек r_i , принадлежащих одному оператору $i = \overline{1, I}$, при этом $\sum_{i=1}^I r_i = N$.

Цены и количества на рынке «производитель-ритейлер» задаются следующим образом.

Каждый покупатель договаривается с производителем отдельно. Цена для $i = \overline{1, I}$ оператора является функцией от продаваемого количества (т. е. спроса). Поскольку нет неопределенности, в равновесии каждый i -й покупатель приобретает детерминированное количество товара. Торговые представители производителя договариваются с каждым розничным оператором одновременно и независимо. Оптимальный уровень производства $x_N^* = Nx_n^*$, где x_n^* – количество, продаваемое в одном магазине, выбирается из расчета максимизации прибыли производителя. Розничный оператор получает часть $\rho \in (0, 1]$ от выручки, что можно рассматривать как наценку розничного магазина. Таким образом, цена для производителя будет $t_i = (1 - \rho)p(x_n)$. Оба, производитель и ритейлер, стремятся максимизировать свою прибыль.

Если каждый розничный магазин действует независимо и производителю удалось договориться с N розничными магазинами, каждый из магазинов на рынке конечного потребления продаст количество товара $x_n^* = x_N^* / N$ по цене $p(x_n^*) = a - bx_n^*$. Тогда часть дохода всей отрасли, приносимая n магазином, будет $R(x_n) = x_n p(x_n)$. С учетом того, что ритейлер получает от общего дохода отрасли часть ρ , его прибыль составит:

$$\Pi_n(x_n) = \rho x_n p(x_n) - b \rho x_n^2,$$

а количество товара, максимизирующее прибыль ритейлера, составит $x_n^{**} = a / 2b$. Следует отметить, что количество, максимизирующее прибыль производителя, не идентично количеству, максимизирующему прибыли розничных магазинов ($x_n^* \neq x_n^{**}$). Максимальная прибыль ритейлера в отсутствие «входных билетов» будет: $\Pi_n^{**} = a^2 \rho / 4b$.

Поскольку количество, максимизирующее прибыль производителя, не идентично количеству, максимизирующему прибыли розничных магазинов ($x_n^* \neq x_n^{**}$), ритейлер недополучает достижимую прибыль в размере

$$\Delta \Pi = \rho(a^2 / 4b - ax_n + bx_n^2).$$

Прибыль производителя будет равна разнице между его доходами и расходами. Доходами

производителя является часть $(1 - \rho)$ от дохода отрасли. Доход производителя, получаемый при взаимодействии с N магазинами, составит

$$R_N = (1 - \rho)NR(x_N). \quad (1)$$

Расходы производителя будут состоять из двух компонентов. Во-первых, из общих затрат производителя, включающих его затраты на производство:

$$C(x_N) = cx_N,$$

где $c = \text{const}$ – предельные издержки производства.

Вторая составляющая расходов производителей – это «входной билет», который связан с появлением рыночной власти у ритейлеров в связи с количеством контролируемых розничных магазинов. Обозначим эти издержки $C_{\text{вх}}$. Тогда общие издержки производителя

$$TC_N = C(x_N) + C_{\text{вх}} = cx_N + C_{\text{вх}}. \quad (2)$$

Рассмотрим подробнее издержки производителя, связанные с необходимостью выплачивать «входной билет» ($C_{\text{вх}}$).

Рыночная власть ритейлера зависит от того количества магазинов, которое он контролирует, так как неспособность договориться с крупным ритейлером приводит к значительным потерям дохода.

Для определения дополнительного дохода, приносимого i -м ритейлером фирме-производителю, определим разницу в дополнительном доходе, приносимом этим ритейлером, в зависимости от количества контролируемых ритейлером розничных магазинов r_i . В данной ситуации будем использовать функцию прибыли производителя без учета затрат на оплату «входного билета». Тогда с учетом (1) и (2) функция прибыли в случае, если удалось договориться с N магазинами о продажах товара, примет вид

$$V_N^0 = (1 - \rho)NR(x_N / N) - cx_N \rightarrow \max, \quad (3)$$

где ρ – наценка розничного магазина; $N > 0$ – количество розничных магазинов; $c = \text{const}$ – предельные издержки производства.

Количество, обеспечивающее максимум функции (3), будет иметь вид

$$x_N^0 = N \left(\frac{a}{2b} - \frac{c}{(1 - \rho)2b} \right) = N \left(x_n^{**} - \frac{c}{(1 - \rho)2b} \right),$$

где x_n^{**} – количество, максимизирующее прибыль розничных магазинов.

Аналогично количество, обеспечивающее максимум прибыли производителя, если он не поставляет продукцию i -му ритейлеру, будет

$$\begin{aligned} x_{N-r_i}^0 &= (N - r_i) \left(\frac{a}{2b} - \frac{c}{(1 - \rho)2b} \right) = \\ &= (N - r_i) \left(x_n^{**} - \frac{c}{(1 - \rho)2b} \right), \end{aligned}$$

где r_i – количество магазинов, контролируемых i -м розничным оператором. То есть количество, продаваемое одним розничным магазином, не изменяется, а меняется только общее количество, которое производит предприятие.

В случае неспособности договориться с розничным оператором r_i производитель недополучит часть прибыли:

$$\begin{aligned} V_{r_i} &= V_N^0 - V_{N-r_i}^0 = r_i x_n^0 (a(1 - \rho) - c) = \\ &= r_i \frac{(a(1 - \rho) - c)^2}{4b}, \end{aligned}$$

где x_n^0 – количество, продаваемое одним магазином в случае отсутствия входных билетов. Таким образом, рыночная власть оператора пропорциональна количеству контролируемых магазинов.

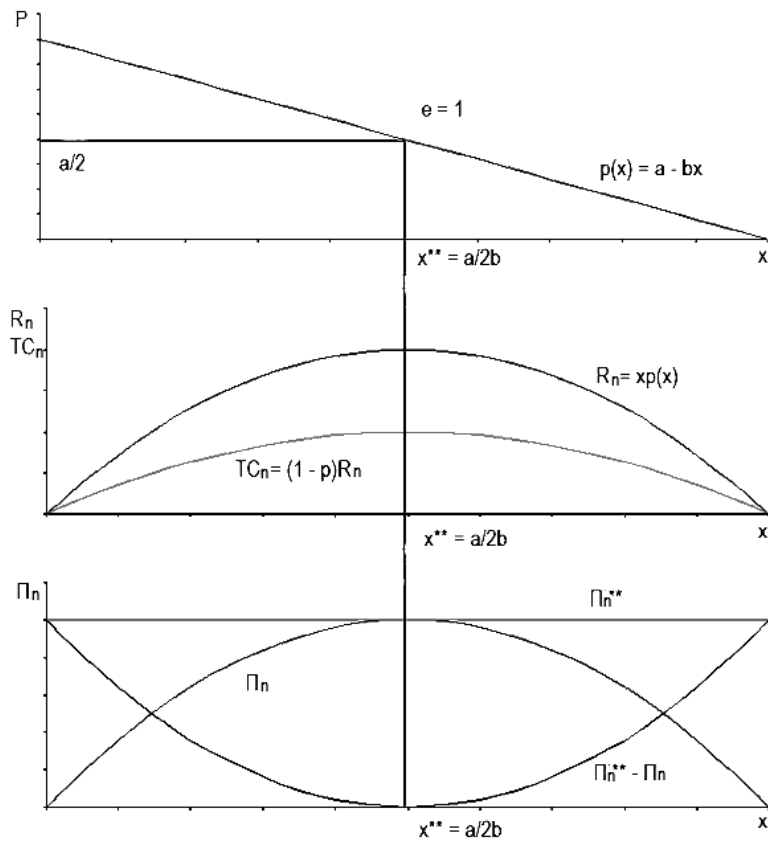
Поскольку количество, максимизирующее прибыль производителя, меньше, чем количество, максимизирующее прибыли розничных магазинов ($x_n^* \leq x_n^{**}$), ритейлер будет недополучать максимальную прибыль в отсутствие «входных билетов»: $\Pi_n^{**} = a^2 \rho / 4b$ (см. рисунок).

С появлением рыночной власти ритейлеры будут стремиться компенсировать разницу в получаемой прибыли с возможным максимумом.

Определим размер «входного билета», уплачиваемый производителем r_i ритейлеру:

$$C_{\text{вх } i} = K_i r_i (\Pi_n^{**} - \Pi_n(x_n)) = \frac{K_i r_i \rho}{4b} (a - 2bx_n)^2,$$

где $K_i = (r_i - 1) / (N - 1)$ – часть от разницы в прибылях, получаемая каждым магазином i -го ритейлера.



Недополученная прибыль ритейлера

Таким образом, общие затраты производителя на оплату «входных билетов» будут иметь вид

$$C_{\text{вх}} = \sum_{i=1}^I C_{\text{вх}i} = (\Pi_n^{**} - \Pi_n(x_n)) \sum_{i=1}^I K_i r_i. \quad (4)$$

Основной задачей производителя в модели является максимизация прибыли. Введем коэффициент средней доли возмещенной упущенной прибыли розничного магазина:

$$K_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^I K_i \cdot r_i}{N},$$

он показывает среднюю долю возмещаемой магазинами недополученной прибыли за счет взимания «входных билетов», а следовательно, и степень концентрации рынка.

Теперь можно записать выражение для прибыли производителя с учетом (1), (2), (4) и K_{cp} :

$$V_N = -K_{cp} \Pi_n^{**} + x_N [a(1 - \rho(1 - K_{cp})) - c] - x_N^2 \frac{b[1 - \rho(1 - K_{cp})]}{N} \rightarrow \max. \quad (5)$$

Таким образом, получаем задачу безусловного квадратичного программирования. Экстремум функции (5) будет при

$$x_N^* = \frac{a(1 - \rho(1 - K_{cp})) - c}{2b(1 - \rho(1 - K_{cp}))} N.$$

Так как $2b(1 - \rho(1 - K_{cp})) / N > 0$, этот экстремум будет максимумом функции (5). Соответствующее полученному оптимальному значению x_N^* максимальное значение прибыли составит

$$V_N^* = -K_{cp} \Pi_n^{**} + \frac{[a(1 - \rho(1 - K_{cp})) - c]^2}{4b(1 - \rho(1 - K_{cp}))} N.$$

Теперь рассмотрим ситуацию, когда производитель может воздействовать либо на производственные возможности, либо на конечный спрос. С точки зрения производства это может быть переключение на более экономичную технологию, введение в строй новых мощностей или улучшение производительности используе-

мых факторов. С точки зрения спроса это может быть улучшение качества продукции или ее рекламирование.

Производитель будет инвестировать в технологию, если его производственных мощностей не хватает для производства количества, при котором он достигает максимума прибыли, т. е. при $X < x_N^*$.

При этом у производителя будет стимул к наращиванию производственных мощностей, так как это позволяет ему увеличивать прибыль. Следовательно, он будет наращивать производство до тех пор, пока

$$X = x_N^* = \frac{a(1-\rho(1-K_{cp})) - c}{2b(1-\rho(1-K_{cp}))} N$$

или пока его возможности производить не сравняются с оптимальным количеством. Однако с увеличением производственных мощностей производитель усиливает рыночную власть ритейлера, так как в случае отсутствия договоренности с ним мощности, по всей вероятности, будут простаивать.

При отсутствии рыночной власти, производитель стремится производить количество

$$x_N^0 = \frac{a(1-\rho) - c}{2b(1-\rho)} N.$$

Поскольку

$$x_N^* - x_N^0 = \frac{Nc}{2b(1-\rho)(1-\rho(1-K_{cp}))} > 0,$$

наличие рыночной власти у ритейлера стимулирует производителя инвестировать в технологии и доводить производственные мощности до более высокого уровня (x_N^*), чем при отсутствии «входных билетов» (x_N^0). Можно утверждать, что рыночная власть ритейлера заключается в способности стимулировать производителя к созданию большего количества, чем он бы производил, исходя из максимизации собственной прибыли. При этом стоит напомнить, что $x_N^* < x_N^{**}$. Следовательно, можно записать неравенство

$$x_N^0 < x_N^* < x_N^{**}.$$

Здесь появление «входного билета» как проявление рыночной власти розничного оператора

влечет к увеличению инвестиций в технологию, так как ритейлер стремится довести реализуемое количество до уровня, обеспечивающего его максимум прибыли.

При этом разница в прибыли производителя между производством в условиях взимания «входных билетов» и без «входных билетов» составит

$$\Delta V = V_N^* - V_N^0 = -\frac{N\rho c^2}{4b(1-\rho(1-K_{cp}))} K_{cp},$$

т. е. с появлением «входных билетов» производимое количество увеличивается, а получаемая прибыль производителя уменьшается.

На рыночные позиции производителя повлияет и изменение спроса. Допустим, что в результате рекламной компании, функция спроса изменилась следующим образом:

$$p(x) = \lambda a - \mu b x,$$

Обозначим: $y = 1 - \rho(1 - K_{cp}) > 1 - \rho > 0$, тогда относительное изменение прибыли производителя составит

$$\Delta V_N^* = V_N^{*2} - V_N^{*1} = \frac{N}{4b} \left[a^2 y \left(\frac{\lambda^2}{\mu} - 1 \right) - 2ac \left(\frac{\lambda}{\mu} - 1 \right) + \frac{c^2}{y} \left(\frac{1}{\mu} - 1 \right) \right].$$

При отсутствии рыночной власти относительное изменение прибыли при таком же изменении спроса составило бы

$$\Delta V_N^0 = V_N^{02} - V_N^{01} = \frac{N}{4b} \left[a^2 (1-\rho) \left(\frac{\lambda^2}{\mu} - 1 \right) - 2ac \left(\frac{\lambda}{\mu} - 1 \right) + \frac{c^2}{(1-\rho)} \left(\frac{1}{\mu} - 1 \right) \right].$$

Чтобы оценить, в каком случае прибыль вырастет больше при одинаковом изменении спроса, посчитаем разницу между приростами в случае взимания «входного билета» и в случае его отсутствия:

$$\Delta V = \Delta V_N^* - \Delta V_N^0 = \frac{N}{4b} \left[a^2 (y - (1-\rho)) \left(\frac{\lambda^2}{\mu} - 1 \right) + c^2 \left(\frac{1}{y} - \frac{1}{1-\rho} \right) \left(\frac{1}{\mu} - 1 \right) \right]. \quad (6)$$

Таким образом, будет ли взимание «входного билета» стимулировать инвестиции в спрос зависит от знака ΔV в выражении (6).

Первое слагаемое будет положительным, если $\lambda^2 > \mu$. Знак второго слагаемого зависит от знака выражения $(1/\mu - 1)$. Причем, если $\mu > 1$, то слагаемое отрицательное, если $\mu < 1$ – слагаемое положительное и оно обращается в ноль, если $\mu = 1$. Другими словами, поскольку μ характеризует изменение наклона кривой спроса, то положительное влияние на прибыль производителя со стороны наклона кривой спроса в случае взимания «входного билета» будет расти больше, если кривая спроса будет становиться более пологой.

Таким образом, в случае взимания «входного билета» прибыль растет быстрее в результате

изменения спроса, если спрос растет и если кривая спроса становится более пологой.

В модели мы продемонстрировали, что «входные билеты», рассматриваемые как выражение рыночной власти ритейлеров и их способность возмещать упущенную прибыль, стимулируют производителей, с одной стороны, к увеличению производственных мощностей, а с другой – к стимулированию спроса в большей степени, нежели в отсутствие «входных билетов». В дальнейшем возможно развитие модели, например с добавлением ограничений, например по производственным факторам, или модификация модели с учетом произвольного числа производителей, взаимодействующих с ритейлерами во времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Allain, M.-L.** The Balance of Power between Producers and Retailers; a Differentiation model [Text] / M.-L. Allain // *Louvain Economic Review*. – 2002. – 68(3).
2. **Inderst, R.** Buyer Power and Supplier Incentives [Text] / R. Inderst, Gh. Wey // *Social Science Research Center*. – Berlin: SP II, 2003–2005.
3. **Katz, M.L.** Vertical Contractual Relations [Text] / M.L. Katz // *Handbook of Industrial Organization* / R. Schmalensee et R. Willig ed. – North-Holland, 1989.
4. **Kelly, K.H.** The Antitrust Analysis of Grocery Slotting Allowances, the Procompetitive case [Text] / K.H. Kelly // *Journal of Public Policy & Marketing*. – 2001. – N 17(2). – P. 173–184.
5. **Rey, P.** The role of exclusive territories in producers' competition [Text] / P. Rey and J.E. Stiglitz // *Rand Journal of Economics*. – 1995. – 26-3. – P. 431–451.
6. **Shaffer, G.** Slotting Allowances and Optimal Price Variety [Text] / G. Shaffer // *Advances in Economic Analysis and Policy*. – 2005. – Vol. 5, is. 3, art. 3.
7. **Steiner, R.L.** The nature of vertical restraints [Text] / R.L. Steiner // *The Antitrust Bulletin*, Spring. – 1985. – P. 143–197.
8. **Sullivan, M.W.** Slotting Allowances and the Market for New Products [Text] / M.W. Sullivan // *Journal of Law & Economics*. – 1997. – N 40(2) – P. 461–493.
9. **Wang, H.** Slotting Allowances and Retailer Market Power [Text] / H. Wang. – S.l., 2005.

УДК 684.4: 657.633.5

А.Н. Новиков

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ СНАБЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современной экономике в практике моделирования систем управления используется несколько подходов к моделированию. Наиболее известны две системы, построенные по принципу управления функциями и бизнес-процессами организации.

Системы, построенные по принципу управления функциями, представляют собой иерархи-

ческую пирамидальную структуру подразделений, сгруппированных по выполняемым функциям. Под функциональным подразделением можно понимать группу экспертов в данной функциональной области. В организациях, построенных по данному принципу, управление осуществляется на административно-командных принципах.

В системах, построенных по принципу управления потоками работ или процессами, составляющими деятельность предприятия, процессное подразделение включает в себя координатора – владельца процесса и исполнителей из различных функциональных областей, сгруппированных по принципу единства результата бизнес-процесса. Подобные системы часто называют «горизонтальными», подразумеваемая под «вертикальным» управлением иерархию функциональных подразделений и руководителей в стандартной системе управления, построенной по функциональному принципу [5].

Понятие «бизнес-процесс» лежит в основе процессного подхода к анализу и синтезу деятельности организации. Бизнес-процесс – это последовательность взаимосвязанных действий, направленных на создание значимого и ценностного результата.

Процессный подход позволяет рассматривать деятельность организации как систему бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами или внешней средой. Практика показывает, что система, построенная на принципе процессного управления, является более эффективной и результативной, чем равная ей по масштабу функциональная система, однако разработка и внедрение такой системы – сложный процесс.

Основная задача, стоящая перед разработчиком модели, – методология описания бизнес-процессов. При описании необходимо следить, чтобы на одном уровне модели присутствовали одноуровневые результаты деятельности, а следовательно, и процессы.

Проводя исследование построения системы экономических моделей бизнес-процессов в современной экономике, а также основываясь на исследованиях современных авторов, можно предложить подразделение методологий описания бизнес-процессов на «ускоренные» и «полные».

Методология «ускоренного» описания бизнес-процессов организации в настоящее время широко распространена. Название было предложено В.В. Репиным и В.Т. Елиферовым с учетом следующих особенностей этой методологии [4]:

- ориентация на «быстрое» (2–3 месяца) достижение результатов проекта описания процессов;
- отсутствие проработанных целей описания и концепции дальнейшего использования моделей процессов.

К сожалению, применение данной методологии на практике часто приводит к получению отрицательных результатов. Дело в том, что в таких проектах осуществляется попытка быстро описать все основные процессы организации, причем сделать это детально. На выполнение описания руководство выделяет, как правило, около 2–3 месяцев. Еще столько же времени выделяется на «анализ и оптимизацию» процессов. Практический опыт показал, что для полученных за короткое время (2–3 месяца) моделей бизнес-процессов характерны следующие параметры:

- большой объем (содержат много процессов, функций, документов – более 10 тыс. объектов);
- низкое качество (фрагментарность описания, «потерянные» функции и документы, отсутствие описания необходимых элементов процесса, комментариев к процессам, анализа проблем и т. п.).

Такое состояние полученных моделей процессов можно попытаться объяснить несоответствием привлеченных для работы ресурсов (время, люди) и масштаба работ. Но простой расчет показывает, что для корректного детального описания процессов деятельности организации с численностью работающих 3–5 тыс. человек для 5–8 аналитиков потребуется 2–3 года работы. Тем не менее руководители организаций, инициирующие проекты, часто не оценивают сложность такой работы. В некоторых проектах были попытки задействовать для описания процессов одновременно более 15 аналитиков. К сожалению, такой подход не решает проблему. Дело в том, что полученный огромный комплект моделей процессов никто не может оперативно (за те же 2–3 месяца) проанализировать, выявить причины проблем, определить адекватные мероприятия по реорганизации [3].

Как показало исследование, «ускоренный» метод описания бизнес-процессов организации имеет ряд недостатков, к числу которых относятся:

- субъективность определения перечня процессов верхнего уровня и привязки к ним внешних входов/выходов;
- сложность и субъективность определения внутренних входов/выходов для основных и вспомогательных процессов;
- субъективность определения вспомогательных процессов;
- сложность и субъективность отнесения функций организации к тем или иным процессам;

- при детальном описании границы процессов подвержены сильным изменениям;
- субъективность при детальном описании процессов в части набора включаемых в процесс функций и взаимодействия между ними;
- при создании сети процессов часть функций подразделений оказывается не привязанной к определенному процессу.

Все указанные недостатки приводят к тому, что данный метод сложен в применении и требует больших ресурсов. Проект, выполняемый с использованием данного метода, подвержен очень высоким рискам.

Применение «ускоренного» метода описания процессов в масштабных проектах часто оказывалось неудачным, т. е. полученные результаты (комплект схем бизнес-процессов организации) не находили практического применения. Таким образом, организация тратит значительные средства, не получая положительный, хотя бы в виде используемой документации, эффект [2].

Применение «ускоренного» метода эффективно, когда организация не готова к комплексному внедрению процессного подхода к управлению, но руководство желает улучшить деятельность отдельных бизнес-процессов. Выбирается один или несколько процессов, подлежащих улучшению, и создаются их описания. При этом, однако, возникают проблемы взаимодействия процесса с другими процессами (функциями подразделений), становится трудно или невозможно предлагать решения по реорганизации процесса, не затрагивая соседние процессы, что в итоге приводит к увеличению сроков и бюджета проекта.

Методология «полного» описания бизнес-процессов рассчитана на организации, поставившие своей целью реальное улучшение деятельности в разумные сроки. Данная методология помогает в первую очередь навести порядок в управлении, а затем переходить к внедрению элементов процессного управления. «Полным» метод назван вследствие того, что он основан на детальном анализе информационных и материальных потоков организации и четком определении пересечений с этими потоками границ подразделений. Типичный срок анализа и улучшения ситуации с процессами для данного метода – 1–1,5 года. Руководство компании не ставит жестких сроков выполнения проекта и не ожидает

«революционных» изменений эффективности. Основной целью работ в данном случае является построение системы управления процессами организации или системы менеджмента, ориентированной на процессы.

Методология «полного» описания процессов реже используется на практике в чистом виде. Как показывает практический опыт, подходы рассматриваемой методологии применяются в той или иной степени во многих организациях. Этот факт обусловлен тем, что в основе методологии лежат подходы, естественные для функционально ориентированных организаций [1].

К недостаткам «полного» данного метода описания можно отнести:

- высокую трудоемкость применения метода для средних и крупных организаций;
- значительную длительность описания (8–12 месяцев);
- сложность компоновки бизнес-процессов организации из бизнес-процессов подразделений.

Итак, «полный» метод позволяет детально описать деятельность организации, корректно выделяя бизнес-процессы на основе информационных и материальных потоков и однозначно связывая функции подразделений с процессами. При использовании данного метода не должно быть «потерянных» функций, т. е. функций, не вошедших ни в один бизнес-процесс. Таким образом, все функции организации оказываются привязанными к конкретным бизнес-процессам. Формируются бизнес-процессы не субъективно, а на основе реальных потоков информации и материальных ресурсов между подразделениями.

Далее, в таблице, приведено сравнение «ускоренного» и «полного» методов описания бизнес-процессов.

Как уже отмечалось, обе методологии в некоторой степени являются субъективными. Они были апробированы на предприятиях лесного сектора – ООО «ВТФ «Ленлес» и ООО «ЛЕСТА». Однако «ускоренная» методология существенно субъективнее «полной». Это обусловлено, в первую очередь, субъективностью определения перечня процессов и распределения функций подразделений по ним. При использовании «полного» метода также необходимо определять перечень бизнес-процессов организации, но делается это в том случае, когда уже определены функции подразделений и потоки информации и ресурсов

Особенности методов описания бизнес-процессов

Критерий сравнения	Методы описания	
	«Ускоренный»	«Полный»
Степень субъективности	Высокая	Незначительная
Полнота описания деятельности организации	Фрагментарное	Полное
Длительность выполнения проекта, месяцы	2–3 месяца	6–12 месяцев
Корректность полученных моделей процессов (процент соответствия реальным процессам)	40–80	80–90
Степень участия руководителей и сотрудников организации в проекте	Незначительная	Высокая
Трудоемкость выполнения проекта	Средняя	Высокая
Степень риска неудачи проекта, % при наличии поддержки руководства при отсутствии поддержки руководства	30–70 80–100	0 20–30 (будут получены формальные результаты)
Возможность использования результатов проекта (полученной информации в виде моделей), %	20–40	80–90

между ними. Таким образом, определение перечня процессов по «полному» методу базируется на объективных данных, а не на субъективном мнении отдельных руководителей или участников рабочей группы.

Комплект моделей бизнес-процессов, полученных по «ускоренному» методу, является фрагментарным, что резко снижает эффективность его использования. Например, получив описания нескольких (но не всех) процессов, в которых задействовано подразделение, невозможно сделать вывод о рациональности использования ресурсов, численности и загрузке персонала и т. д. При анализе деятельности такого подразделения нет «прозрачности»: не видно, какие работы выполняет каждый сотрудник, за что отвечает, кому подчиняется. «Полный» метод позволяет получить более полное описание процессов, так как в его основу положен анализ информационных и материальных потоков между подразделениями, а также матрицы ответственности подразделений.

При характеристике длительности выполнения проекта «ускоренный» метод предполагает, что работы по описанию процессов должны быть выполнены в течение 2–3 месяцев. «Полный» метод изначально ориентирован на детальную

и тщательную работу, а также большие сроки (6–12 месяцев).

Недостатками «ускоренного» метода описания являются низкие качество и корректность полученных моделей процессов. Этот факт обусловлен как особенностями самого метода, так и малыми сроками выполнения проекта. «Полный» метод позволяет составить существенно более достоверную картину процессов. Следует отметить, что корректность получаемых моделей должна контролироваться и в том, и в другом случае.

При определении степени участия персонала организации в проекте выявлено, что при использовании «ускоренного» метода предполагается, что руководители и сотрудники предприятия главным образом предоставляют информацию о процессах, а большую часть работы по формированию моделей выполняет рабочая группа (возможно, состоящая из внешних консультантов). Она же занимается проверкой корректности моделей процессов и анализом проблем. Таким образом, основным разработчиком проекта становится рабочая группа. К сожалению, на практике состав рабочей группы формируется по остаточному принципу, когда в нее включают сотрудников, наименее ценных для



реальной работы подразделений. Такой подход неизбежно приводит к трудностям при выполнении проекта и низкому качеству полученного комплекта моделей бизнес-процессов. Наоборот, при использовании «полного» метода делается акцент на участие большого числа руководителей и сотрудников предприятия в проекте. Например, описание деятельности подразделения, составление блок-схем процессов, формирование рабочих документов (положение о подразделении, инструкции) выполняются непосредственно руководителями подразделений и их подчиненными. Рабочая группа руководит данным процессом, обучает персонал, разрабатывает методические материалы, проверяет и корректирует результаты работы и т. п. Необходимо подчеркнуть, что при «полном» методе очень большое значение имеет участие руководителей высокого уровня.

С точки зрения трудоемкости «полный» метод является существенно более сложным и долгим. «Ускоренный» метод менее трудоемок, однако при этом предполагается, чаще всего, привлечение внешних консультантов, услуги которых дороги. «Ускоренный» метод основан на деятельности сотрудников организации.

Исследуя степень риска неудачи проекта, можно сделать вывод, что если руководство не участвует в проекте или участвует формально, то риск неудачного выполнения проекта при «полном» методе достигает 80–100 %. Для «ускоренного» метода отсутствие внимания и заинтересованности руководства также является важнейшим критическим фактором успеха, но при таком методе полученные результаты могут быть реализованы хотя бы формально в виде положе-

ний о подразделениях и т. д. В случае поддержки руководства при «полном» методе можно добиться хороших результатов, но степень их практического использования все-таки будет невысокой, а при «ускоренном» методе можно претендовать на построение основ процессной системы управления в качестве результата выполнения проекта.

Поскольку при использовании «полного» метода бизнес-процессы организации описываются фрагментарно, практическое использование результатов проекта возможно, как правило, лишь на 30–40 %. При этом, для того чтобы владеть информацией, оставшейся в моделях, потребуются описать «соседние», не описанные процессы, распределить оставшиеся функции подразделений и т. д. Согласно «ускоренному» методу, работа изначально ориентирована на получение практически применимых результатов, например в виде процессной документации. Поэтому эффективность такого метода в данном случае существенно выше.

Необходимо отметить, что «полный» метод является существенно более структурированным, чем «ускоренный». По ходу применения «полного» метода была создана документация, которая используется для регламентации деятельности подразделений организаций. Результаты экспериментального применения двух вышеуказанных методов показали, что описанные по «полному» методу бизнес-процессы являются предпочтительными в части прозрачности. Данного мнения придерживаются и руководители организации и подразделений ООО «ВТФ «Ленлес» и ООО «ЛЕСТА», на базе которых проводилось экспериментальное исследование.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Берколайко, М.З. О некоторых методах формирования и управления портфелем активов [Текст] : ч. 1 / М.З. Берколайко, И.Б. Руссман // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 1. – С. 18–32.
2. Берколайко, М.З. О некоторых методах формирования и управления портфелем активов [Текст] : ч. 2 / М.З. Берколайко, И.Б. Руссман // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 2. – С. 25–36.
3. Марка, Д. Методология структурного анализа и проектирования SADT [Текст] / Д. Марка. – М.: Метатехнология, 1993.
4. Репин, В.В. Бизнес-процессы современной экономики [Текст] / В.В. Репин. – М.: Транспорт, 2008.
5. Яблочников, Е.И. Методологические основы построения АСПП [Текст] / Е.И. Яблочников. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2005. – 84 с.

УДК 336.77.067.22

К.А. Чернятьев

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В условиях реальной экономики развитие любого предприятия невозможно без инвестиций в производство. Сегодня потребность в инвестициях особенно актуальна, поскольку основные фонды большинства крупных и средних предприятий России технически и морально изношены.

Мировой финансовый кризис продемонстрировал, как важно контролировать объемы внешнего финансирования, не «увлекаться» заемными средствами.

На этапе выработки инвестиционной политики к важнейшим задачам можно отнести отбор и определение оптимального соотношения источников финансирования и размера привлекаемых из них средств, исходя из финансового состояния и стратегии развития предприятия.

Важной характеристикой капитала является его стоимость. Общая стоимость инвестиционного капитала определяется сложением затрат на привлечение и использование средств из выбранных источников финансирования:

$$W_{IF} + W_{LPr} + W_s = 1, \quad CC = E_1 + E_{LPr} + E_6,$$

где W_{IF} , W_{LPr} , W_s – соответственно доли собственного, заемного и привлеченного капитала; E_1 , E_{LPr} , E_6 – стоимости соответствующих частей капитала, CC – общая стоимость инвестированного капитала.

Стоимость каждой части инвестиционного капитала (E_1 , E_{LPr} , E_6) будем рассчитывать, как суммарные дисконтированные затраты на привлечение средств из данного источника. Так, стоимость собственного капитала, идущего на инвестиции, – это денежный доход, который могут получить собственники предприятия, если направят свои средства, предназначенные для финансирования инвестиционного проекта, в альтернативное вложение капитала. В расчет полной стоимости заемного капитала (кредит, облигационный займ) будут включаться: в случае кредитования – уплата процентов по кредиту, прочие сборы и комиссии, налоговый вычет;

для облигационного займа – купонные выплаты (для купонных облигаций), размер дисконта (для дисконтных), а также сопутствующие транзакционные затраты и налоговый вычет; в расчет полной стоимости привлеченного капитала (эмиссия акций) – помимо дивидендных выплат сопутствующие прямые и косвенные затраты на проведение эмиссии.

Реальные затраты на привлечение и использование средств (E_j) зависят от размера привлекаемых из данного источника средств (x_j), срока, на который они привлекаются (n_j), и графика привлечения средств в рамках данного срока (это важно при привлечении кредита, открытии кредитной линии, вложении собственных средств). Таким образом, E_j – функция от объема средств, срока, на который они привлекаются, и момента времени начала финансирования проекта из данного источника (μ): $E_j = f(x_j, n_j, \mu)$, при этом $\mu = f(t_i^N, \Delta t)$, где t_i^N – время начала привлечения средств из j -го источника в пределах срока финансирования проекта (N), Δt – показатель изменения объема средств, привлекаемых из данного источника, в последующих периодах.

В качестве задачи оптимизации выберем задачу минимизации затрат на привлечение и использование инвестиционного капитала с учетом критерия достаточности средств у предприятия для оплаты расходов в t -й период времени в течение всего срока финансирования проекта.

Постановка оптимизационной задачи. Пусть предприятию необходимо привлечь I -е количество средств в течение срока инвестирования N .

Для удовлетворения потребности в инвестициях первоначально предприятие рассматривает u -е количество источников финансирования инвестиций: собственные средства, различные источники из заемных и привлеченных средств. Предприятие рассматривает: возможность привлечения банковского кредита, вариант выпуска облигаций, эмиссии акций, заключение договора

лизинга и/или договора инвестиционного налогового кредитования.

Необходимо определить: объем средств (x_j), привлекаемых из j -го источника ($j = 1...y$), срок, на который данные средства привлекаются (n_j), и схему привлечения средств из данного источника (μ) для минимизации общей стоимости формируемого инвестиционного капитала в размере I ;

сформировать: объем средств x_j с учетом минимизации (или достаточности) средств у предприятия (показатель $EBITDA_t$) для оплаты расходов по привлечению средств в каждом из периодов времени финансирования проекта – E_j^t .

Целевая функция:

$$Z = \frac{\sum_{j=1}^y \frac{E_j}{n_j}}{I} + \sum_{j=1}^y \sum_{t=1}^{n_j} \frac{E_j^t}{EBITDA_t} \rightarrow \min,$$

где y – количество анализируемых источников финансирования проекта; I – размер необходимого инвестиционного капитала; E_j^t – затраты на привлечение средств из j -го источника в t -й период времени; n_j – срок, на который привлекаются средства из j -го источника; $EBITDA_t$ – значение показателя $EBITDA$ в t -й момент времени.

В зависимости от рассматриваемых источников финансирования, входящих в целевую функцию (в составе дробей), формулы расчета E_j^t будут определять развернутый вид целевой функции.

Экономический смысл целевой функции: целевая функция показывает общий уровень финансовой нагрузки на предприятие, которая возникнет при привлечении I -го количества инвестиционных средств; она состоит из двух показателей: первый отражает долю всех затрат в общей сумме инвестиционного капитала, второй – долю затрат в прибыли предприятия.

Неизвестными величинами будут объемы средств, привлекаемые из каждого источника, сроки, на которые они привлекаются, и график привлечения средств из данного источника.

Для учета значимости для ЛПР каждого слагаемого можно использовать коэффициенты λ_1, λ_2 .

Перечислим основные ограничения, накладываемые на привлекаемые для финансирования инвестиционного проекта средства.

1) Общая сумма средств, привлекаемых из всех выбранных источников за весь срок финан-

сирования проекта, строго равна требуемой для финансирования сумме:

$$\sum_{j=1}^y \sum_{t=1}^{n_j} x_j^t = I, \quad x_j^t \geq 0, \quad j = 1...y,$$

где x_j^t – средства, привлекаемые из j -го источника в t -й момент времени.

2) Показатель $EBITDA_t$ предприятия в каждом из периодов финансирования должен быть больше затрат на формирование инвестиционного капитала:

$$\text{для } \forall t \quad EBITDA_t > \sum_{j=1}^y x_j^t.$$

3) В условиях поставленной задачи должны быть заданы максимальные значения сумм средств u_j , которые можно привлечь из каждого источника, а также установлены сроки n_j , на которые каждый из рассматриваемых объемов средств может быть привлечен (как по сумме, так и по отдельным значениям в каждом из рассматриваемых периодов):

$$x_j \leq u_j \Rightarrow \sum x_j \leq \sum u_j \text{ при } \forall j \text{ и } t; \quad n_j \leq N_j \text{ при } \forall j.$$

4) Сумма средств, имеющих в наличии у предприятия в каждом из периодов, должна быть равна требуемым инвестиционным вложениям в данный периоде:

$$\text{для } \forall t \quad \sum_{j=1}^y x_j^t = I_t.$$

5) Для каждого отдельного предприятия могут существовать свои индивидуальные ограничения, связанные с его финансовым положением, реализуемой финансовой и инвестиционной стратегиями. Каждое предприятие может по-разному оценивать значимость того или иного ограничения и решать – учитывать его или нет. Поэтому сформированная система ограничений полученной нами оптимизационной задачи динамична.

6) Время начала и окончания привлечения средств из источника финансирования t_i^N – в пределах срока финансирования проекта (N).

Отдельно нужно оценивать предпосылки проведения IPO для финансирования проекта.

Предложенная нами модель выбора оптимальной схемы финансирования проекта предполагает проведение предварительного отбора источников инвестирования по комплексной системе параметров экспертным методом.

Список параметров для отбора формируется ЛПР и может быть индивидуальным для каждого инвестиционного проекта.

После сбора всех необходимых данных по каждому источнику они предоставляются экспертам. Эксперты выставляют баллы каждому отдельно взятому источнику инвестиций по принятой шкале оценок.

Суммирование баллов производится по каждому источнику:

$$\text{Ист}_j = \sum_{z=1}^h \eta_z \left(\sum_{w=1}^W \eta_w^j B_{w,z}^j \right), \text{ для } j = 1 \dots y,$$

где η_w^j – значимость параметра w для оценки j -го источника финансирования, в долях; $B_{w,z}^j$ – оценка в баллах w -го параметра j -го источника финансирования данная z -м экспертом, в баллах; η_z^j – оценка уровня профессионализма и авторитетности мнения z -го эксперта при оценке j -го источника финансирования, в долях; Ист_j – суммарная балльная оценка j -го источника финансирования, в баллах.

После экспертного анализа отбираются 4–5 источников финансирования с наибольшей суммой баллов как наиболее подходящих данному предприятию для финансирования рассматриваемого проекта.

Дальнейшая оптимизация производится одним из трех методов: числового поиска; программно-вычислительным; использования модели динамического программирования.

Числовой метод – основан на анализе всех возможных вариантов сочетаний источников финансирования с различными значениями сумм привлекаемых средств и сроков, на которые данные средства привлекаются, и графика привлечения данных сумм внутри соответствующих сроков.

Сочетание источников, удовлетворяющее системе ограничений и минимизирующее целевую функцию, и будет оптимальным.

Программно-вычислительный метод – позволяет создать вычислительный алгоритм и на-

писать программный продукт на одном из популярных языков программирования.

Метод динамического программирования – это третий способ решения данной задачи: минимизация затрат на формирование инвестиционных средств с использованием модели динамического программирования и уравнения Беллмана.

Для практической реализации предложенной методики определения оптимальной схемы финансирования проекта выбрана компания ОАО «Новоуфимский нефтеперерабатывающий завод». Выбор обоснован известностью компании и планами компании по осуществлению крупных инвестиционных проектов по модернизации производства.

На основе полученных после проведенных вычислений данных сформирован портфель денежных средств для инвестиционных целей в размере 800 млн долл.; минимум целевой функции достигается при условии, что в проект будет вложено 100 млн долл. собственных средств и 700 млн долл. будет привлечено при помощи выпуска 5-летних дисконтных облигаций. Минимальные затраты на формирование и использование 800 млн р. составили 118,5 млн долл. – 14,8 % от всей суммы инвестиционного капитала (при условии оплаты дисконтных облигаций в конце пятого года).

Таким образом, разработанная экономико-математическая модель:

- учитывает текущее и прогнозное финансовое состояние предприятия в системе ограничений;
- позволяет оценить эффективность уже выбранной или выбираемой схемы финансирования и оптимизировать затраты на формирование инвестиционного капитала;
- универсальна для решения в вычислительных программных комплексах или методами математического моделирования, динамична и делима;
- позволяет дать интегральную, объективную и профессиональную оценку различным схемам инвестиционного финансирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Спивак, С.И.** Оптимизация структуры средств, направляемых на инвестиции [Текст] / С.И. Спивак, Р.Н. Бахтизин, К.А. Чернятьев // Нефтегазовое дело. – 2008. – Т. 6, № 1. – С. 195–202.
2. **Спивак, С.И.** Математическое моделирование выбора оптимальной схемы финансирования инвестиционного проекта [Текст] / С.И. Спивак, К.А. Чернятьев //

ев // Обозрение прикладной и промышленной математики. – 2009. – Т. 16. – Вып. 1. – С. 172.

3. **Чернятьев, К.А.** Методика расчета интегрированного показателя текущего состояния холдинга [Текст] / К.А. Чернятьев, С.И. Спивак, О.Г. Кантор // Обозрение прикладной и промышленной математики. – 2007. – Т. 14. – Вып. 5. – С. 952.

УДК 330.1

Д.С. Демиденко, Ю.А. Дуболазова, Е.Д. Малевская-Малевич

РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ МЕХАНИЗМА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Окружающая среда, в которой приходится действовать компаниям, в последнее время нестабильна, существенно изменяется. У компаний появляются новые возможности, но одновременно они подвергаются новым рискам, возникает дополнительная неопределенность. Источники неопределенности многообразны. К наиболее важным относятся экономические факторы.

В статье дана оценка экономических и финансовых рисков, а также рисков управления. Бизнес стремится уменьшить свою подверженность рискам в любом их проявлении, минимизировать их. Следовательно, анализ и оптимизация рисков становятся все более актуальной задачей в области менеджмента компаний.

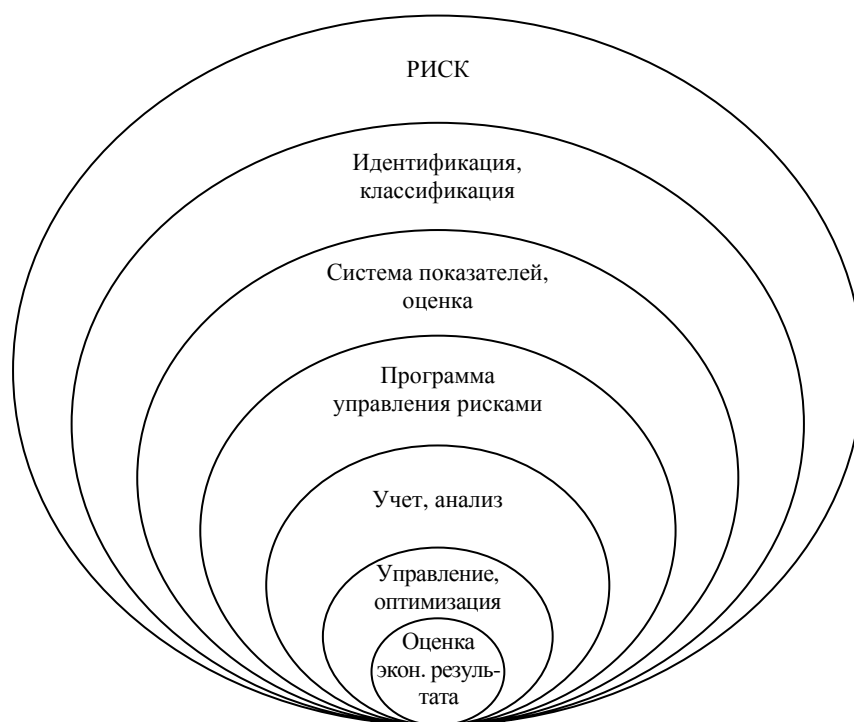
По Ф.Х. Найту [5] риск – это незнание, какие события могут случиться в будущем, но наличие возможности оценить вероятность, в то время как неопределенность – незнание даже вероятности.

Деятельность компании сопровождается различными рисками: экономическими, политическими, техническими, юридическими, природными, социальными, производственными и т. д. Наиболее существенные риски представлены здесь в таблице.

Каждая компания подвергается как внешним рискам, так и рискам, обусловленным ее собственной деятельностью. Внешние риски, как правило, находятся вне сферы влияния компании, поэтому способом защиты от них является страхование (хеджирование). Основная часть рисков – это риски, связанные с деятельностью компании. Для достижения устойчивых темпов роста и повышения конкурентоспособности особое значение приобретает повышение эффективности инвестиций в реальные активы, финансируемых за счет части собственного капитала и во многих случаях – бюджетных ресурсов, направляемых на эти цели. Существенное значение при этом

Классификация рисков

Признаки и виды рисков	Группа рисков		
	Систематические	Несистематические	Систематические / несистематические
Признаки рисков: по возможности диверсификации по отношению к компании по методу управления	Недиверсифицируемые Внешние Хеджирование / страхование	Диверсифицируемые Внутренние Риск-менеджмент, оптимизация	
Виды рисков	Валютный Кредитный (невозврата) Процентный Инфляционный / ценовой Информационной асимметрии Политический	Инвестиционной деятельности Ликвидности Деловой Отраслевой Банкротства Риск размера производства (малого бизнеса)	Финансовый (заимствований) Операционный



Контент проблемы рисков

имеет снижение инвестиционных рисков. При принятии инвестиционных решений может возникать ситуация выбора между вложениями в безрисковые и рискованные активы. Модели принятия инвестиционных решений в условиях риска и неопределенности многократно описаны в экономической литературе [2] и широко применяются на практике. Однако результаты исследований отечественных ученых показывают, что практические аспекты проблемы учета инвестиционных рисков на предприятии еще не доведены до реальных методов и расчетных моделей, что определяет содержание темы исследования. Серьезной проблемой являются также операционные риски.

Аналогичные проблемы существуют и в секторах, смежных с деятельностью промышленных компаний. Например, как показали наши исследования на основе данных, полученных в ходе обследования ряда российских коммерческих банков, наиболее значимы для них сегодня риски невозврата кредитов (промышленными предприятиями), процентные и операционные риски.

В отечественной практике часто неправильно идентифицируют содержание проблемы управления рисками, включая в нее несвойственные элементы. На приведенной здесь схеме показаны

содержание и иерархия основных составляющих элементов этой проблемы.

Из схемы видно, что для практической реализации методов оптимального управления рисками выполняется ряд последовательных этапов. Необходимо проанализировать существующие риски, присущие различным видам производственной и инвестиционной деятельности на предприятии, определить их состав и классификацию. Нужны также система показателей количественной оценки рисков и методы оценки их экономической эффективности.

Рассмотрим ряд математических моделей механизма оптимального управления рисками организации, обеспечивающих максимальную эффективность деятельности при приемлемом для предприятия уровне риска.

1. *Инвестиционные риски.* В качестве подхода к инвестиционным решениям в условиях риска в зарубежной практике часто используется функция полезности (ФП), субъективно отражающая зависимость полезности полученного результата инвестиций от затрат на его получение. Как правило, ФП обладает свойством убывающей предельной результативности, т. е. каждая последующая единица затрат дает меньший результат, чем предыдущая. Этим свойством

определяется математический вид ФП (функция с «убывающим ростом»). На практике приходится иметь дело с негарантированными (рисковыми) денежными потоками, для которых доход от инвестиций достигается с определенной вероятностью. Традиционная модель учета рисков при принятии решений об инвестициях, основанная на использовании ФП с учетом альтернативных вероятностей рискованных результатов проекта, имеет существенный недостаток: на практике ФП трудно определить (особенно на наших предприятиях), так как в основе ее определения лежат субъективные предположения [4]

Использование ФП более характерно для анализа инвестиций в социальные проекты, результат которых не всегда может иметь количественную, стоимостную оценку. Для производственной сферы, где, как правило, может быть получена количественная стоимостная оценка результатов инвестиционных проектов, но велика вероятность неполучения запланированного результата, целесообразно применение предлагаемого нами упрощенного варианта ФП и линейной оптимизационной модели. С ее помощью можно выбрать проект, дающий наибольшую ожидаемую доходность

Приведем пример подобного подхода. Стратегия инвестора сводится к распределению имеющейся суммы инвестиционных ресурсов w между рискованной и безрисковыми стратегиями инвестирования x_i , которые определяются параметром α (доля ресурсов, направляемых на рискованные и безрисковые инвестиционные проекты):

$$x_i = w(\alpha_1 z + \alpha_2 z_i), \quad i = 1 \dots n, \quad (1)$$

где z – ожидаемая отдача от инвестиций. Таких стратегий будет n .

Если мы примем упрощающие предположения, что полезность величины есть сама величина, то это позволит «линеаризировать» ФП, т. е. перейти к линейным формулировкам проблемы.

При этом первое слагаемое будет константа – оно не зависит от параметра вероятности q по различным направлениям ресурсов – таких условий будет n . Оптимизационная задача будет в линейном виде (задача линейного программирования):

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n q_i x_i \rightarrow \max; \quad \sum_{i=1}^n \alpha_i \leq 1; \\ \alpha_i \geq \bar{\alpha}_i; \quad i = 1 \dots n. \end{aligned} \quad (2)$$

Таких условий будет n .

Последнее ограничение имеет институциональный характер, так как по каждому из направлений инвестирования ресурсов, исходя из имеющихся на предприятии приоритетов, могут быть заданы минимально допустимые значения. Решение может быть получено любым из приемлемых точных или приближенных методов.

2. *Операционный риск (ОР)*. Этот риск является одним из наиболее распространенных, так как присущ любому виду деятельности организации. Показателем ОР может быть показатель эластичности прибыли по отдельным видам продукции, по величине и количеству какого-либо вида продукции. Операционный эффект (ОЭ) обусловлен наличием на предприятии постоянных затрат, не зависящих от объемов продукции.

Показатель ОЭ, ему соответствует показатель ОР, может быть рассчитан и в целом для предприятия, выпускающего несколько видов продукции.

При составлении производственного плана предприятие стремится максимизировать прибыль от своей деятельности. Одна из возможных постановок задач оптимального планирования предприятия, включающая ограничения на величину ОЭ (ОР), представлена ниже.

ОЭ на предприятии имеет двойственное значение: с одной стороны экономический рост предприятия, выражающийся в росте объемов его продукции, вызывает рост прибыли опережающими темпами по отношению к темпам роста физических объемов продукции. Эту тенденцию можно считать положительной для предприятия, так как опережающий рост прибыли сопровождается ростом рентабельности.

С другой стороны, ОЭ сопутствует ОР, являющийся риском не обеспечить получение запланированных объемов производства и реализации продукции, запланированной прибыли (рентабельности), получения необходимых ресурсов для покрытия постоянных производственных затрат.

С этой точки зрения ОЭ является определенным ограничителем в деятельности предприятия. Хотя ОР носит несистематический характер, необходимо учитывать его при планировании деятельности предприятия в качестве ограничения. Не существует стандартных методов определения операционного риска, поэтому численно ОР может измеряться величиной самого ОЭ и показателями, используемыми для его измерения.

В экономической литературе [1] ОЭ (ОР) обычно идентифицируют применительно к отдельным видам продукции. Такой подход методически вполне обоснован, но с практической точки зрения ограничен, поскольку предприятие, как правило, выпускает более одного вида продукции и определение ОЭ (ОР) связано с необходимостью распределения постоянных расходов по видам продукции. Эта задача обычно решается на предприятии в рамках управленческого учета. Однако если существующий учет не предоставляет всей необходимой информации, то решение данной задачи может быть затруднено. Кроме того, распределение постоянных затрат по видам продукции не всегда является обоснованным, поскольку подразумевает применение субъективных критериев распределения.

Расчет обобщенного показателя ОЭ (ОР) проще, чем расчет частных показателей ОЭ (ОР) по отдельным видам продукции, поскольку имеется вся необходимая информация. При этом не требуется распределять между видами продукции величину постоянных производственных затрат. В этом случае ОЭ (ОР) предприятия, выпускающего несколько видов продукции, является алгебраической суммой частных показателей ОЭ (ОР).

Как правило, при составлении оптимального производственного плана предприятие стремится максимизировать прибыль от своей деятельности. В качестве ограничений учитывается показатель ОЭ (ОР), нормативную величину которого при планировании можно рассматривать как заданную. Это многомерная линейная задача оптимального планирования с линейными ограничениями. Ее размерность определяется количеством видов продукции на предприятии. Решение достигается методом линейного программирования или использованием приближенных методов решения. В результате решения может быть найден оптимальный производственный план, определяющий количество продукции каждого вида. При этом обеспечивается максимальная прибыль предприятия и соблюдается ограничение на величину ОЭ (ОР). Кроме того, на выпуск каждого вида продукции могут накладываться ограничения по производственным возможностям (производственной мощности) или по условиям рынка. Для случая двух видов продукции может быть найдено, как известно, графическое решение задачи без использования вычислительных средств.

Нами сформулированы оригинальные экономико-математические модели распределительного типа, используемые для формирования оптимального производственного плана предприятия:

$$\begin{aligned} \Pi(X_1 \dots X_n) &\rightarrow \max; \\ E_{X_1 \dots X_n}^{\Pi(X_1 \dots X_n)} &\leq E_0; \\ E_{X_1 \dots X_n}^{\Pi(X_1 \dots X_n)} &= \sum_{i=1}^m E_{X_{in}}^{\Pi(X_1 \dots X_n)}; \\ E_{X_{in}}^{\Pi(X_1 \dots X_n)} &= \frac{\partial \Pi(X_1 \dots X_n)}{\partial X_i} \frac{X_i}{\Pi(X_1 \dots X_n)} = \frac{(P_i - V_i)X_i}{\Pi(X_1 \dots X_n)}, \\ &i = 1 \dots n; \\ \Pi(X_1 \dots X_n) &= \sum_{i=1}^m (P_i - V_i)X_{ii} - F, \\ 0 \leq X_i &\leq X_{mi}, \quad i = 1 \dots n, \end{aligned} \quad (3)$$

где $X_1 \dots X_n$ – количество продуктов каждого вида, выпускаемого предприятием; $\Pi(X_1 \dots X_n)$ – прибыль предприятия, выпускающего n видов продукции в определенном количестве; $E_{X_1 \dots X_n}^{\Pi(X_1 \dots X_n)}$ – показатель эластичности прибыли всей продукции предприятия по количеству продукции каждого вида, выражающей величину ОЭ для предприятия в целом; E_0 – ограничения на величину максимально допустимого ОЭ (ОР) в целом по предприятию; V_i – переменные затраты в себестоимости единицы продукции i -го вида; P_i – цена продукции i -го вида (в стандартном для экономических исследований предположении совершенного конкурентного рынка цены продуктов считаются постоянными); F – постоянные производственные затраты в целом по предприятию; X_{mi} – индивидуальное ограничение на максимально допустимый объем выпуска продукции каждого вида по производственным возможностям (производственной мощности) или по условиям рынка.

Преимуществом данной постановки задачи являются использование наряду с частными показателями ОЭ (ОР) обобщенного показателя ОЭ (ОР), предложенная методика его расчета, а также использование его в качестве ограничения при нахождении оптимального производственного плана.

3. *Процентный риск.* Проблема оптимизации риска возникает не только в производстве. Для минимизации процентного риска нами используется методика анализа показателя длительности (дюрации). Дюрация представляет собой эластичность цены финансового инструмента (в данном случае текущей стоимости потока пла-

тежей) по процентной ставке (ставке дисконта) и поэтому служит мерой риска изменения цены инструмента при изменении процентной ставки.

Приведем одну из моделей минимизации процентного риска коммерческого банка, разработанных нами в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете. В основе модели лежит принцип максимизации доходности коммерческого банка при ограничении на приемлемую величину риска. Используемый показатель дюрации позволяет рассчитать размер предельно возможного увеличения объема кредита физическим лицам, обеспечивающий максимальную доходность банка. В качестве ограничений задачи рассматриваются размеры ресурсов банка, которые могут быть направлены на кредитование и внутренние лимиты банка по приросту ссуд каждого вида. Условием постановки задачи является рентабельность кредитов каждого вида, которые рассматриваются как нормативные коэффициенты. Данная постановка имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n X_{ij} \cdot P_i &\rightarrow \max; \\ \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m X_{ij} \cdot r_i &\leq R; \\ \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n j \cdot X_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n X_{ij}} &\leq D, \\ X_i &\leq L_i \quad i = 1 \dots m; \\ \sum_{j=1}^n j \cdot X_{ij} &= D_i, \quad i = 1 \dots m, \end{aligned} \quad (4)$$

где X_i – прирост по видам выдаваемых банком кредитов за период; r_i – норматив отчислений в резерв на возможные потери по выдаваемым банком ссудам каждого вида; R – максимальные размеры ресурсов банка, которые могут быть направлены для зачисления в резерв на возможные потери по выдаваемым ссудам; P_i – нормативная доходность по видам выдаваемых банком кредитов; L_i – внутренние лимиты банка по приросту кредитов каждого вида, устанавливаемые по периодам; D – показатель дюрации, характеризующий риск распределения кредитов во времени.

Предельно допустимая величина дюрации (норматив) может определяться для всего кредитного портфеля банка. Если она определяется как средневзвешенная величина, как это принято при формировании условий оптимизационной задачи, то ограничение по величине дюрации является линейным. Это позволяет формулировать задачу оптимизации кредитного портфеля банка как задачу линейного программирования и получать ее решение соответствующими доступными средствами. Таким образом, оптимизационная модель реализует целевую установку банка на максимизацию прибыли, получаемой от кредитной деятельности по кредитованию физических лиц.

Итак, для решения рассмотренной проблемы необходимо исследовать роль контроля и оценки в системе управления рисками, рассмотреть методы оптимального резервирования при страховании рисков, а также разработать модели оптимального управления рисками и дать предложения по их применению в организациях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ансофф, И.** Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 89 с.
2. **Гершман, М.А.** Инновационный менеджмент [Текст] / М.А. Гершман. – Маркет ДС, 2008. – 200 с.
3. **Зубко, Н.М.** Экономическая теория [Текст] / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. – ТетраСистемс, 2008. – 144 с.
4. **Крушвиц, Л.** Финансирование и инвестиции : сборник задач и решений [Текст] / Л. Крушвиц, Д. Шефер, М. Шваке. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
5. **Найт, Ф.Х.** Риск, неопределенность и прибыль [Текст] / Ф.Х. Найт. – М.: ЮНИТИ, 1999.

УДК 378:331:65.01

К.С. Дрезинский, А.В. Дрезинская

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗОВ И МЕТОДЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Предпосылки коммерциализации образования и модели поведения вузов на современном этапе. Развитие рыночных отношений в России способствовало ряду социально-экономических процессов, обусловивших расширение процессов коммерциализации и наложивших отпечаток на многие сферы деятельности, в том числе и на высшее образование. Сложность происходящих процессов вызвала диверсификацию хозяйственных структур с быстрым расширением частного сектора, появлением безработицы и других форм перемены мотивационного поведения работников производственной и непроизводственной сфер. Появились новые ниши различных видов деятельности. Сформировалась социально-экономическая установка производственных и общественных отношений – работа «с целью получения прибыли».

Перемены, происходящие в системе образования, начинают идти по трем направлениям:

- дифференциация, обусловленная социальными ожиданиями общества, связанными с высшим образованием;
- появление рыночной составляющей в образовании;
- изменение роли государства в оценке работы учебного заведения.

Высшие учебные заведения России в той или иной степени поставлены в конкурентные условия привлечения абитуриентов с использованием всех видов и форм имиджа, привлекательности и предпочтительности. С рыночными отношениями связаны и перемены в трактовке высшего образования как системы.

Сегодня считается, что вузы должны:

- вести конкурентную борьбу за студентов, за средства на исследования и образование, за кадры и т. д.;
- в условиях дефицита средств, выделяемых из бюджета, сами находить дополнительные источники финансирования;

– преобразовываться в предпринимательские структуры, оказывающие образовательные, исследовательские и консультационные услуги клиентам (студентам, промышленности, местному сообществу и т. п.).

Иными словами, важными составляющими высшей школы становятся предприимчивость, креативность, способность к росту и развитию, т. е. неразрывная связь с переменами, происходящими в окружающей среде, с которой учебные заведения постоянно обмениваются информацией, человеческими ресурсами и откуда получают финансовые средства.

Неизбежность коммерциализации высшей школы заключается еще и в том, что сегодня неопределенным остается вопрос государственной политики в части управления государственными организациями, осуществляющими деятельность в сфере образования. Под этим может подразумеваться: возможное преобразование сети государственных образовательных организаций с учетом нового закрепления полномочий федеральных, региональных и муниципальных уровней управления в сфере образования; сохранение участия Российской Федерации в управлении организациями сферы образования, в свою очередь сохранение их в федеральной собственности; определение организаций, передаваемых другим уровням государственного или муниципального управления; организаций, подлежащих реструктуризации, разгосударствлению и т. п.; повышение эффективности деятельности государственных организаций сферы образования за счет выбора наиболее целесообразных организационно-правовых форм, методов финансирования и оценки результатов их деятельности.

Становление нового типа отношений между учебным заведением и государством – следствие ряда тенденций, в числе которых:

- бюджетные трудности и растущая нагрузка государства в части расходов на социальные нужды;

– усиливающееся в административных правительственных кругах понимание того, что возможности вузов, с точки зрения содействия переменам в образовании с целью подготовки людей к профессиональной деятельности в постиндустриальном обществе, останутся ограниченными при сохранении детального контроля над их деятельностью, реализуемого центральной администрацией да еще и старыми методами.

Исходя из представленного понимания происхождения, предполагается, что элементы системы образования (вузы) могут развиваться самостоятельно, поддерживая свой уровень и самосовершенствуясь. Иначе говоря, учебные заведения наделяются автономией, а процессы принятия решений децентрализуются.

Понимание институциональной автономии как условия свободы от внешнего вмешательства заменило рыночное ее толкование – независимость от единственного государственного источника финансирования; стали широко использоваться и такие чуждые академической культуре понятия, как эффективность, продуктивность, экономичность, производительность; наконец, начинают различаться и трактовки планирования и сохранения стратегической позиции.

В создавшейся обстановке развития рыночных отношений получает распространение менеджерский подход к управлению высшими образовательными учреждениями. Появляются новые подходы к управлению персоналом, заимствованные из предпринимательской деятельности. В кризисных условиях, в которых оказалась высшая школа, получают развитие механизмы антикризисного управления, реструктуризация персонала и реинжиниринг.

Университет в значительной мере должен рассматриваться теперь не только в разрезе академической культуры, как он рассматривался в большей мере в категориях гуманизма, сколько в свете культуры предпринимательской.

Профессорско-преподавательский состав и учебно-вспомогательный персонал рассматриваются как трудовые ресурсы и кадровый потенциал; что же касается студентов, то их необходимо рассматривать в таких категориях, как клиент, стратегический ресурс или «stakeholders» (т. е. заинтересованные лица); лекционные аудитории и оборудование обретают статус материальной инфраструктуры, а научно-педагогический персон

нал уже, вроде бы, и не учит вовсе, но оказывает услуги, не расширяет границы научного знания, но выполняет задания и исследовательские контракты.

На основе моделей поведения производственных предприятий далее в таблице представлены модели поведения вузов в условиях нестабильности, кризиса и переходной экономики.

Методы оценки интеллектуально-креативного потенциала вузов. Актуальность вопроса интеллектуальных ресурсов связана с переходом наиболее развитых стран к постиндустриальному обществу. Это общество, приходящее на смену индустриальному производству, часто обозначают как экономику, основанную на знаниях (knowledge-based economy). Интеллектуальные продукты и услуги занимают все более значительное место на международных рынках. По экспертным оценкам мировой рынок интеллектуальных товаров и услуг сегодня растет в пять раз быстрее, чем традиционные рынки.

Т. Стюарт пишет: «Под “интеллектуальным капиталом” я подразумеваю не горстку докторов наук, добывающих истину за запертыми дверями какой-нибудь лаборатории. И не интеллектуальную собственность, такую как патенты и авторские права, хотя она и является его составной частью. Интеллектуальный капитал – это сумма знаний всех работников компании, обеспечивающая ее конкурентоспособность» [11]. Таким образом, под интеллектуальным капиталом следует понимать все знания, собранные в соответствии с каким-то алгоритмом в той или иной организации.

Интеллектуальный ресурс вуза имеет ряд существенных особенностей. Его произведенным продуктом являются специалисты, бакалавры, магистры, которые сами по себе несут интеллектуальный потенциал. Кроме того, вузы представляют собой интеллектуальноемкий сектор экономики, главная ценность которого – профессорско-преподавательский состав и научные сотрудники, в том числе докторанты, аспиранты, соискатели. Преподаватели передают студентам имеющиеся у них знания и определенные навыки, обучающиеся в процессе обучения также обмениваются с профессорско-преподавательским составом своим опытом и знаниями. В результате такого взаимодействия формируется интеллектуальная собственность вуза, его структурные и рыночные активы.

Модели поведения вузов

Параметр сравнения	Модель консервативного поведения	Модель активного приспособления
Взаимоотношения вуза с объектами социально-культурного назначения	Ликвидация убыточных подразделений, либо отсутствие каких-либо изменений во взаимоотношениях	Организация экономических форм существования, допускающих приток внебюджетных средств
Предлагаемые специальности	Сохранение прежнего перечня специальностей	Организация новых специальностей, на которые имеется спрос
Формы обучения	Проведение неизменной политики в части оказания платных услуг	Увеличение части платных мест обучения, организация дополнительных платных образовательных услуг
Предпринимательская деятельность	Негативное отношение к такой деятельности	Активный поиск новых видов деятельности по привлечению дополнительных доходов
Хозяйственная деятельность	Отсутствие режима экономии затрат, оказание недостаточного внимания финансовой политике	Введение режима экономии расходов, поиск новых механизмов оптимизации доходов, внедрение маркетинговых политики
Персонал	Попытки сохранить состав и количество работников, отсутствие мониторинговых действий, отсутствие четкого контроля над численностью кадров	Готовность к высвобождению лишних работников и их увольнению, к оптимизации состава и структуры кадров
Зарботная плата	Ожидание государственного вмешательства, позиция «одинаковости» заработной платы персонала по разрядам и категориям	Формирование заработной платы в зависимости от результатов деятельности подразделений и каждого отдельного работника, введение новых вариантов материального поощрения
Организационная структура	Отсутствие существенных изменений в организационной структуре	Активная перестройка организационной структуры, предоставление самостоятельности структурным подразделениям

Понятие «интеллектуальный потенциал» тесно связано с понятием «интеллектуальный капитал» и имеет наибольшее значение для определения направлений стратегического развития. Оценку интеллектуально-креативного потенциала вуза можно проводить на трех взаимосвязанных уровнях: индивидуально-личностном, т. е. на уровне каждого отдельного преподавателя; на кафедральном или факультетском; на уровне высшего учебного заведения.

Оценка интеллектуально-креативного потенциала вуза имеет многокритериальный характер, т. е. в ее основе лежит система критериев. Все показатели интеллектуально-креативного потенциала вуза могут быть разделены на учетно-статистические и проблемно-ориентированные. Обе группы показателей могут содержать как количественные, так и качественные характеристики интеллектуально-креативного потенциала. Количественные показатели непосредственно изме-

ряемы, качественные оцениваются с помощью различных экспертных процедур и социологических опросов. Показатели должны характеризовать абсолютные составляющие потенциала, уровень его развития, степень использования и результативность функционирования. В качестве важных критериев необходимо учитывать обеспеченность вуза высококвалифицированными кадрами и результативность деятельности профессорско-преподавательского персонала вуза: компетентность, креативность и корпоративность.

Уровень интеллектуально-креативного потенциала вуза можно определить, как некоторую функцию от трех переменных:

- показателей компетентности, которой в настоящий момент обладает профессорско-преподавательский состав вуза, возможностей ее сохранения и наращивания;
- показателей креативности, или творческой активности, которую в данный момент может

продемонстрировать профессорско-преподавательский состав вуза в области научно-исследовательской деятельности, педагогического творчества и изобретательства;

– показателей корпоративности профессорско-преподавательского состава вуза, которыми определяются уровень развития коллектива вуза, его мотивационный потенциал и пассионарность.

Исходными данными для определения компетентности профессорско-преподавательского персонала вуза являются показатели, характеризующие: соотношение «студенты/преподаватель»; структуру научно-педагогического персонала по типу занятости; квалификационную структуру научно-педагогического и научного персонала; должностную, возрастную и гендерную структуру преподавательского персонала. Креативность профессорско-преподавательского состава может быть оценена на основе показателей, характеризующих творческую активность и востребованность их как исследователей и педагогов. При измерении уровня корпоративности оцениваются те факторы, которые обеспечивают развитие коллектива, организационной культуры вуза, мотивационного потенциала и пассионарности преподавательского корпуса.

С помощью экспертных оценок можно «взвесить» влияние названных факторов и по каждому из них с помощью ранжирования отобрать единичные показатели, которые будут определяющими для показателей верхнего уровня. Приращение по каждому из групповых показателей определить довольно просто – это будет разница между текущим показателем и аналогичным показателем за предшествующий период. В том случае, если приращение положительное, идет развитие, если приращение равно нулю – ситуация не изменилась, если приращение отрицательное – необходимо дальнейшее исследование, чтобы определить, за счет какого единичного показателя это произошло и что было причиной ухудшения.

Коммерческое использование интеллектуально-креативного потенциала высшего учебного заведения. Термин «потенциал» в широком смысле означает источник возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели в определенной области. Таким образом, термины

«потенциал», «потенциальный» означают наличие у кого-либо или чего-либо (будь то отдельно взятый сотрудник, трудовой коллектив или учреждение) скрытых, не проявившихся еще возможностей или способностей в соответствующих сферах их жизнедеятельности.

Весь интеллектуально-креативный потенциал вуза можно разделить на три составляющие: интеллектуальный потенциал профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников, интеллектуальный потенциал студентов и интеллектуальный потенциал непосредственно организации. Подобное разделение для учебного учреждения целесообразно, исходя из того, что интеллектуальный потенциал профессорско-преподавательского состава и научных сотрудников, как и интеллектуальный потенциал обучающихся, отчасти не принадлежит непосредственно организации, а является собственностью самих работников и обучающихся. Тем не менее, использование потенциала сотрудников и студентов является реализацией потенциала и самого высшего учебного заведения. Подобный симбиоз взаимовыгоден и, кроме прочего, ведет к дальнейшему развитию потенциала.

Примером может служить программа содействия занятости и трудоустройства выпускников и студентов вуза при ее определенной организации: работодатель, выступая в качестве покупателя товара (выпускника-специалиста), желает приобрести лучшее, а вуз в состоянии это предоставить. Здесь необходимо выявление из числа студентов лучших, обладающих соответствующим потенциалом и лидерскими качествами. Подобные критерии могут быть выявлены в процессе обучения и, особенно, с помощью специализированных программ психологического тестирования, в результате чего формируется рейтинговый банк данных. Ценность подобной информации трудно переоценить в современных условиях избирательного подхода к формированию кадрового состава. Основные цели данного направления деятельности вуза: содействие занятости учащейся молодежи и трудоустройство выпускников; удовлетворение потребностей профильных и других предприятий, организаций и учреждений, выступающих в качестве работодателей; формирование рейтингового банка данных студентов в научных целях; увеличение внебюджетных доходов.

Определенный порядок тестирования, формирования базы данных и трудоустройства выпускников и студентов вуза может быть задокументирован в Положении. Трудоустройство не может распространяться на студентов, обучающихся по целевым направлениям. Для начала необходимо определить контингент тестируемых студентов и организовать их тестирование по заранее согласованному графику, с участием факультетов. Тестирование, определение всех необходимых характеристик, внесение их в соответствующую базу данных, а также составление рейтингов должны осуществляться по заранее разработанным методикам. Необходимо вести учет и хранение базы оттестированных данных, вести статистику обратившихся и трудоустроенных студентов, осуществлять послевузовское сопровождение выпускников (обратная связь).

Ответственные за реализацию данного направления службы или лица координируют взаимодействие структурных подразделений вуза с предприятиями и организациями на предмет трудоустройства студентов и выпускников. Ведется сбор заявок от работодателей по подбору молодых специалистов. Факультеты, кафедры и другие структурные подразделения направляют обратившихся в университет с целью подбора персонала предприятия и организации в отдел, службу или к ответственному лицу. Работодатель на основании заключенного с вузом договора получает доступ к базе данных для подбора наиболее подходящего кандидата. Подбор осуществляется с помощью сотрудников вуза. При работе с заказчиком важно прикладывать все усилия, чтобы каждый представленный кандидат максимально соответствовал требованиям работодателя. При взаимном согласии выпускника или студента с работодателем по всем условиям, предъявляемым друг к другу, осуществляется трудоустройство. Выпускникам и студентам должно быть предоставлено право на согласие или отказ от не устраивающего их предложения работы.

В целях развития проекта повышения занятости учащейся молодежи и трудоустройства выпускников вузу необходимо:

- консультировать предприятия и организации по вопросам трудоустройства, разрабатывать новые формы эффективного взаимодействия с работодателем;

- постоянно взаимодействовать с предприятиями и организациями в целях продвижения выпускников на рынке труда;

- устанавливать и развивать партнерство с предприятиями, организациями и учреждениями с целью дальнейшего трудоустройства выпускников и студентов;

- организовывать информирование потенциальных работодателей и рекламирование своих услуг по подбору квалифицированных кадров;

- совместно с факультетами организовывать различные презентации, семинары и конференции, направленные на распространение информации по подбору персонала;

- проводить работу со студентами и выпускниками в целях повышения их заинтересованности в тестировании и включении в базу данных потенциальных работников.

Стоимость подбора и трудоустройства одного работника из базы данных может составлять на первом этапе два размера ежемесячной предлагаемой этому работнику заработной платы. На рынке рекрутинговых услуг стоимость подобной услуги, как правило, составляет три размера ежемесячной платы. Подобная услуга выбора лучшего из нескольких тысяч(!) кандидатов по заданным(!) работодателем характеристикам является уникальной, поэтому должна оцениваться соответствующе.

Работодатель после первичного ознакомления с базой данных и осуществления предварительно выбора кандидата должен произвести оплату по заключенному договору. На основании документа, удостоверяющего факт платежа, осуществляется подбор персонала и проведение собеседования работодателя с потенциальным работником.

Доходы от трудоустройства зачисляются на счет вуза. При этом в первую очередь компенсируются затраты на проведение тестирования. Затем доход может распределяться следующим образом: в доход факультета (на котором учился студент) – 33 % (зачисляется на субсчет факультета); в доход вуза – 34 %; 33 % могут быть использованы на покрытие сопутствующих расходов, поощрений и на дальнейшее развитие проекта.

Таким образом, существенными условиями успешности функционирования высших учебных заведений в назревающей жесткой конкурентной



борьбе являются анализ и освоение своего интеллектуально-креативного потенциала и, соответственно, разработка и внедрение инновацион-

ных подходов к эффективному управлению, к созданию, приращению и реализации интеллектуального капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Горелов, Н.А.** Человеческие ресурсы в креативной экономике [Текст] / Н.А. Горелов, О.Н. Литун, О.Н. Мельников // Креативная экономика. – 2007. – № 1.
2. **Журавлев, В.А.** Креативность и инновационное развитие общества [Текст] / В.А. Журавлев // Гуманитарно-экономический вестник. – 2007.
3. **Кандауров, Н.Н.** Инновационный менеджмент [Текст] / Н.Н. Кандауров [и др.]. – Мн.: Совр. знания, 2006.
4. **Дантон, Э.** Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду [Текст] / Э. Дантон. – М., 2006.
5. **Флорида, Р.** Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М., 2005.
6. Креативное мышление в бизнесе [Текст]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
7. **Белецкий, Н.П.** Интеллектуальная техника менеджера [Текст] : учеб. пособие / Н.П. Белецкий. – Мн.: Новое знание, 2001.
8. **Кречетников, К.Г.** Проектирование креативной образовательной среды на основе информационных технологий в вузе [Текст] : [моногр.]. – М.: Госкоорцентр, 2002. – 296 с.
9. **Ясвин, В.А.** Образовательная среда: от моделирования к проектированию [Текст] / В.А. Ясвин. – М.: Просвещение, 2000. – С. 5–35.
10. **Куликова, Л.Н.** Гуманизация образования и саморазвитие личности [Текст] / Л.Н. Куликова. – Хабаровск: ХГПУ, 2001. – 333 с.
11. **Стюарт, Т.** Богатство от ума [Текст]: деловой бестселлер / Т. Стюарт; пер. с англ. В. А. Ноздриной. – Мн.: Парадокс, 1998. – 352 с.

УДК 370.7:650.1

М.С. Рахманова, В.И. Николаева

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИМИДЖА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ВУЗА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

Развитие высшей школы последних лет тесно связано с ее модернизацией. Развитие рыночных отношений в сфере образования, усиление конкуренции на рынке образовательных услуг и многое другое оказывают существенное влияние на условия деятельности государственных вузов. Радикально изменилась и внешняя среда вузов, характеризующаяся высокой степенью неопределенности и риска. Существенные перемены произошли в управлении системой высшего образования, ее государственном регулировании, формировании негосударственного сектора и пр. Основная масса вузов оказалась вовлеченной в рыночноориентированную деятельность, основанную на конкуренции за государственные ресурсы и за ресурсы лиц, обучающихся на платной основе. Поэтому, заняв определенную позицию на рынке образовательных услуг, высшие учебные заведения стараются обрести прочную репутацию и высокий престиж.

Условия российской действительности все больше заставляют организации задумываться о том, каково значение имиджа. Данная проблема стала постепенно распространяться и в сферу высшего образования, и особое значение приобрела для предпринимательских университетов, основной характеристикой которых является систематическое приложение усилий «по преодолению ограничений в трех сферах: генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику – путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой» [1, с. 55].

В процессе взаимодействий с внешней средой университет стремится приобрести большее количество надежных и авторитетных партнеров, которые, в свою очередь, хотят быть уверенными в устойчивости позиций вуза на рынке образовательных услуг.

В задачи университета предпринимательского типа входит выстраивание долгосрочных отношений с внешней и внутренней средой, базовой основой которых являются положительный имидж и деловая репутация. Позитивный имидж повышает конкурентоспособность вуза на рынке. Он привлекает различных партнеров, увеличивает круг заинтересованных сторон, облегчает ему доступ к финансовым, материальным, информационным, человеческим и другим видам ресурсов.

Для эффективного осуществления процесса управления имиджем организации необходимо иметь четкие представления о его структуре и особенностях процессов его формирования в сознании различных индивидов, организаций и других групп общественности.

Имидж организации есть целостное восприятие (понимание и оценка) организации различными группами общественности, формирующееся на основе хранящейся в их памяти информации о различных сторонах деятельности организации. Имидж организации можно рассматривать как существующую в сознании людей систему представлений (образов) и оценок, объектом которых она является [2, с. 51]. Таким образом, имидж складывается не только из мнения различных групп общественности, но и на основе мнения сотрудников самой организации и всех лиц, которые прямо или косвенно взаимодействуют с организацией.

Так как имидж организации формируется из мнения различных групп общественности, его достаточно трудно измерить. При этом его оценка у различных групп будет иметь различную единицу измерения, и соответственно, на основе такой оценки сложно выстроить эффективную систему управления имиджем. Главная проблема: ограниченные возможности системной оценки имиджа организации с помощью традиционного инструментария.

В научной литературе существует множество методов, позволяющих оценить имидж организации. Все методы делятся на две группы – качественные и количественные. К количественным методам относятся: затратный метод, метод семантического дифференциала Ч. Осгуда, метод оценки будущей сверхприбыли на основе методики компаний Brand Finance и Interbrand, метод оценки с использованием мультипликатора, мо-

дель формирования впечатлений Н. Андерсона, различные методы оценки имиджа на основе бухгалтерского баланса и финансовой отчетности, метод текущего дисконтирования и другие [3, 4, 5]. К качественным методам оценки имиджа относятся: социологический опрос, управленческий самоанализ, глубинное интервью, фокус-группа, методика оценки корпоративного имиджа предприятия, основанная на экспертном опросе и другие методы [5, 6].

Иными словами, используемые в исследованиях количественные и качественные методы помогают оценить только некоторые компоненты имиджа, но не позволяют в полной мере учесть мнения всех индивидов и организаций. Традиционные методы оценки имиджа связаны, как правило, с определенной группой общественности. Это не позволяет эффективно управлять имиджем всей организации.

В силу всего вышеизложенного весьма актуальной является задача разработки инструментов оценки имиджа предпринимательского вуза с учетом всех групп заинтересованных сторон, которые взаимодействуют с университетом.

Представляется целесообразным представить методику оценки имиджа предпринимательского вуза на основе стейкхолдерской теории (теории заинтересованных сторон). Считаем, что данная методика позволит проанализировать и учесть мнения всех заинтересованных сторон вуза.

В теории заинтересованных сторон действия фирмы зависят от широкого множества заинтересованных сторон (потребители, поставщики, акционеры, управляющие, работники, средства массовой информации, органы государственной власти и др.). Каждый из стейкхолдеров имеет свои интересы и определенные права на контроль над фирмой. Концепция предполагает принятие решений, исходя из необходимости удовлетворения множественных и часто конфликтующих запросов этих стейкхолдеров (групп заинтересованных сторон, ГЗС) [7].

В более узкой трактовке стейкхолдеры рассматриваются не просто как группы и лица, затрагиваемые деятельностью организации, но как вкладчики определенного типа ресурса, а значит, ее партнеры [8]. Отношения между организацией и ее ГЗС выстраиваются вокруг ресурсного обме-

на, поскольку каждая сторона стремится создать собственную ресурсную базу, которая наилучшим образом соответствовала бы ее целям [9].

В условиях реформирования высшего образования взаимодействие предпринимательского вуза с заинтересованными сторонами приобретает более важное значение, чем для других организаций. С целью обеспечения устойчивого развития, создания и закрепления положительного имиджа предпринимательские вузы должны не только повышать важность взаимодействия с уже существующими заинтересованными сторонами, но и создать такой имидж, который бы привлекал и удерживал новых стейкхолдеров. Но для того, чтобы создать положительный имидж и затем им управлять, необходимо рассмотреть и оценить, какие факторы его составляют с точки зрения каждой группы заинтересованных сторон.

Оценка имиджа предпринимательского вуза на основе теории заинтересованных сторон проводится в три этапа.

Первый этап включает в себя выявление каждой группой заинтересованных сторон факторов, формирующих имидж вуза.

На втором этапе при оценке имиджа предпринимательского вуза каждая группа стейкхолдеров оценивает выявленные факторы по двум характеристикам: оценке воплощения и оценке важности [10].

Оценка воплощения i -го фактора имиджа с точки зрения j -го эксперта k -й ГЗС (Z_{ij}^k) измеряется по целочисленной шкале от «-5» до «5». Положительные значения показателя соответствуют положительным факторам имиджа, а отрицательные – негативным. Чем больше абсолютное значение (модуль) фактора, тем ярче выражен данный фактор, влияющий на имидж предпринимательского вуза.

Оценка важности i -го фактора с точки зрения j -го эксперта k -й ГЗС (N_{ij}^k) измеряется по целочисленной шкале от «0» до «10» и отражает значимость данного фактора имиджа вуза для ГЗС.

Очевидно, что более ярко выраженный фактор имиджа университета может быть менее значим для стейкхолдера (и наоборот), чем другой, менее воплощенный фактор имиджа [10]. В этой связи необходимо введение в рассмотрение (и расчет) еще одного показателя – ранг i -го фактора имиджа с точки зрения j -го эксперта k -й ГЗС (r_{ij}^k), который позволяет определить вклад

фактора в формирование имиджа вуза с учетом значимости этого фактора:

$$r_{ij}^k = Z_{ij}^k N_{ij}^k.$$

В конце второго этапа рассчитывается оценка имиджа предпринимательского вуза с точки зрения каждой группы заинтересованных сторон:

$$I^k = \sum_{j=1}^{l_k} \sum_{i=1}^{m_k} a_j^k r_{ij}^k,$$

где a_j^k – вес j -го эксперта k -й ГЗС; l_k – количество экспертов в каждой k -й ГЗС; m_k – количество факторов, формирующих имидж с точки зрения каждой k -й ГЗС; I^k – имидж вуза с точки зрения k -й ГЗС.

Положительный знак численного значения оценки имиджа предпринимательского вуза свидетельствует о позитивном имидже вуза с точки зрения каждой ГЗС. Чем выше значение показателя, тем выше имидж вуза с точки зрения стейкхолдеров на данное учебное заведение.

На третьем этапе рассчитывается интегральная оценка имиджа предпринимательского университета:

$$I = \sum_{k=1}^n w_k I^k,$$

где I – интегральная оценка имиджа предпринимательского университета; w_k – весовой коэффициент k -й ГЗС для достижения стратегических целей вуза (n – количество ГЗС). Нами используется методика расчета весового коэффициента стейкхолдеров вуза, в основе которой лежит предпосылка о том, что при разработке и реализации стратегии необходимо учитывать запросы всех стейкхолдеров, но в различной степени. В основе ранжирования ГЗС – важность каждого для достижения стратегических целей вуза [11]. Методика позволяет предпринимательскому вузу определить состояние его имиджа в данный период, эффективность проведенной работы по его созданию и, главное, выявить индикатор, требующий дополнительных работ.

Полученные результаты позволят выявить внутренние и внешние резервы для эффективной работы в области имиджевой политики, на основании которых можно сформировать план работы, выстроить стратегические приоритеты и задействовать более эффективные механизмы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Константинов, Г.Н.** Что такое предпринимательский университет [Текст] / Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 55
2. **Томилова, М.В.** Модель имиджа организации [Текст] / М.В. Томилова // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – № 1. – С. 51–58.
3. **Уэллс, У.** Реклама: принципы и практика [Текст] / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб.: Питер, 2001. – 764 с.
4. **Селезнев Е.Н.** Интеллектуальный потенциал – показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования [Текст] / Е.Н. Селезнев // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 5. – С. 24–30.
5. **Фомина, Е.В.** Управление деловым имиджем фирмы в современной российской экономике [Текст] / Е.В. Фомина, А.Е. Хоц // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 46–53.
6. **Шкардун, В.Д.** Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия [Текст] / В.Д. Шкардун, Т.М. Ахтямова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 68–77.
7. **Солодухин, К.С.** Инновационный стратегический анализ вуза как стейкхолдер-компании [Текст] / К.С. Солодухин, М.С. Рахманова // Экономические науки. – 2009. – № 1(50). – С. 236–242.
8. **Гурков, И.Б.** Интегрированная метрика стратегического процесса — попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации [Текст] / И.Б. Гурков // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 3–28.
9. **Катькало, В.С.** Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий [Текст] / В.С. Катькало // Вестник СПбГУ. Серия: Менеджмент. – 2002. – Вып. 4. – С. 20–43.
10. **Рахманова, М.С.** Разработка методов инновационного стратегического анализа вуза на основе теории заинтересованных сторон [Текст] / М.С. Рахманова : дис. ... канд. экон. наук. – Владивосток, 2009. – 176 с.
11. **Луговой, Р.А.** Модель оценки значимости стейкхолдеров университета и их запросов [Текст] / Р.А. Луговой, К.С. Солодухин // Труды 1-й Международ. науч.-практ. конф. по бизнес-информатике. Россия, Моск. обл., г. Звенигород, 9–11 октября 2007 г. / под ред. В.В. Никитина. – С. 275–286.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ. КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

АНТОНОВА Виктория Геннадиевна – аспирантка кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения.

191119, Санкт-Петербург, ул. Правды, д. 13, тел. (812)268-82-59, viki-ant@rambler.ru

АРЗУМАНЯН Максим Юрьевич – аспирант кафедры информационных технологий в экономике Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича.

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 61, тел. (812)315-25-38, arz83@mail.ru

ВОЙНОВА Евгения Сергеевна – преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.

455000, г. Магнитогорск, пр. Ленина, д. 38, тел. (3519)29-85-71, факс (3519)21-09-02, jenia-v@yandex.ru

ГАЛЯМОВ Юсуп Юнусович – профессор кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, профессор.

634003, г. Томск, пл. Соляная, д. 2, тел. (3822)47-28-92, nickolian@mail2000.ru

ГИЛЬЧЕНКО Николай Александрович – аспирант кафедры информационных систем и технологий Международного банковского института.

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60, тел. (812)570-55-23, NGilchenko@gmail.com

ГРАЧЕВА Алла Ахмедовна – аспирантка кафедры финансов и банковского дела Ивановского государственного университета.

390036, г. Рязань, ул. Сенная, д. 1, тел. (4912)93-82-23, all-grachev@yandex.ru

ГРИКО Николай Петрович – докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-34-09, (812)310-40-83, факс (812)710-56-32, entman@finec.ru

ГУЗИКОВА Людмила Александровна – доцент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, факс (812)534-73-31, guzikova@mail.ru

ГУРОВА Юлия Евгеньевна – аспирантка кафедры экономики и менеджмента в строительстве Петербургского государственного университета путей сообщения.

190031, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 9, тел. (812)436-97-16, gurovayuliya@mail.ru

ДАНИЛОВ Геннадий Владимирович – доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова, кандидат экономических наук.

455000, г. Магнитогорск, пр. Ленина, д. 38, тел. (3519)29-85-71, факс (3519)21-09-02.

ДЕЕВА Татьяна Михайловна – старший преподаватель кафедры экономической теории Астраханского государственного университета.

414040, г. Астрахань, ул. Татищева 20 «А», тел. (8512)61-09-32, tanline@mail.ru

ДЕМИДЕНКО Даниил Семенович – заместитель заведующего кафедрой финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31.

ДРЕЗИНСКАЯ Анжела Вадимовна – аспирантка кафедры экономики труда и трудовых ресурсов Санкт-Петербургского университета экономики и финансов.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, pgupss@mail.ru

ДРЕЗИНСКИЙ Константин Сергеевич – старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента в строительстве Петербургского государственного университета путей сообщения.

190031, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 9, тел. (812)572-63-08, pgupss@mail.ru

ДУБОВА Светлана Евгеньевна – профессор кафедры 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, sedubova@yandex.ru

ДУБОЛАЗОВА Юлия Андреевна – магистр кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31.

ЕСИПОВА Екатерина Владимировна – аспирантка кафедры экономики и менеджмента в строительстве Петербургского государственного университета путей сообщения.

190031, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 9, тел. (812)436-97-16, eev_isip@mail.ru

ЗЕЛЕНСКАЯ Ольга Александровна – докторант кафедры финансов и кредита Майкопского государственного технологического университета.

385000, г. Майкоп, ул. Первомайская, д. 191, тел. (8772)52-11-55, fin_i_k@mail.ru

ИВАНОВ Алексей Валерьевич – аспирант кафедры финансов и кредита Ивановского государственного химико-технологического университета.

153000, г. Иваново, пр. Ф. Энгельса, д. 7, тел. (4932)30-82-38, igf37@mail.ru

КАЛЕЕВ Сергей Владимирович – инженер 1 категории кафедры Н4 Санкт-Петербургского государственного технического университета (ВОЕНМЕХ).

Санкт-Петербург, 1-я Красноармейская, д. 1, тел. (812)315-34-12.

КАПОРСКИЙ Евгений Сергеевич – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-34-09, (812)310-40-83, факс (812)710-56-32, entman@finec.ru

КВАШНИНА Елена Евгеньевна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Амурского государственного университета.

675027, Амурская обл., г. Благовещенск, Игнатьевское шоссе, д. 21, тел. (4214)45-42-51

КЕРЖЕНЦЕВ Федор Александрович – аспирант кафедры экономики промышленности Самарского государственного экономического университета.

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141, тел. (846)224-07-17, nikitina_nv@mail.ru

КИСЕЛЕВ Василий Владимирович – аспирант кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48, vasil.kiselev@gmail.com

КОЛБАЧЕВ Евгений Борисович – заведующий кафедрой экономики и управления предприятием Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института), доктор экономических наук, профессор.

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, д. 132, тел. (8635)25-51-54, факс (8635)25-56-66, kolbachew@yandex.ru

КОЛЮБАКИНА Наталья Алексеевна – аспирантка кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного финансово-экономического университета.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)710-59-95, kolyubakina@inbox.ru

КОРНИЛОВА Людмила Михайловна – заведующая кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Чебоксарского института экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

428000, г. Чебоксары, ул. К. Маркса, д. 60, тел. (8352)62-26-43, lka-78@mail.ru

КОРЫТНИКОВ Павел Владиславович – докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-34-09, (812)310-40-83, факс (812)710-56-32, entman@finec.ru

КУЦЕНКО Светлана Юрьевна – аспирантка кафедры управления недвижимостью и развитием территорий Московского государственного университета геодезии и картографии.

105064, Москва, Гороховский пер., д. 4, тел. (499)262-89-99, svetlana-la-na@mail.ru

ЛАСТОВКА Игорь Владимирович – докторант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-34-09, (812)310-40-83, факс (812)710-56-32, entman@finec.ru

МЕДНИКОВ Михаил Дмитриевич – заведующий кафедрой национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)545-42-48

МИНАЕВ Николай Николаевич – заведующий кафедрой экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, доцент.

634003, г. Томск, площадь Соляная, д. 2, тел. (3822)47-28-92 nickolian@mail2000.ru

НИКОЛАЕВА Виктория Ивановна – старший преподаватель кафедры управления персоналом и документооборота Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, аспирант.

690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 41, тел. (4232)40-43-64

НОВИКОВ Леонид Анатольевич – аспирант кафедры экономики и управления деревоперерабатывающих производств Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им С. М. Кирова.

194021, Санкт-Петербург, Институтский пер., д. 5, тел. (495)626-19-83, novikov_leonid@rambler.ru

НОСКОВ Александр Александрович – аспирант кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)534-73-31, факс (812)534-73-31

ОБОРИНА Екатерина Дмитриевна – старший преподаватель НОУ «Западно-Уральский институт экономики и права».

614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15, тел. (342)237-17-39

ОПАРИН Сергей Геннадиевич – заведующий кафедрой экономики и менеджмента в строительстве Петербургского государственного университета путей сообщения, доктор технических наук, профессор.

190031, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 9, тел. (812)457-85-05, oparinsg@mail.ru

ПАВЛЕНКО Владимир Ильич – заведующий кафедрой управления недвижимостью и развитием территорий Московского государственного университета геодезии и картографии, доктор экономических наук, профессор.

105064, Москва, Гороховский пер., д. 4, тел. (499)262-89-99, pavlenko@miigaik.ru, pavlenko@presidium.ras.ru

РАХМАНОВА Марина Сергеевна – научный сотрудник Центра социологических и маркетинговых исследований Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, старший преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, кандидат экономических наук.

690014, Владивосток, ул. Гоголя, д. 41, тел. (4232)40-43-64, Marina198065@yandex.ru

РЫЖОВА Ирина Геннадьевна – старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.

455000, г. Магнитогорск, пр. Ленина, д. 38, тел. (3519)29-85-71, факс (3519)21-09-02

САВОСИН Геннадий Федорович – аспирант кафедры международного менеджмента Международной высшей школы управления Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)329-47-96, доб. 516, Kosmatov@igms.info, Kosmatov@igms.spbstu.ru

САРЫГУЛОВ Аскар Исламович – старший научный сотрудник Центра фундаментальных исследований процессов развития экономики России Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.

191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, тел. (812)767-18-86, cfr@engesc.ru

СЕЛИВЕРСТОВ Алексей Алексеевич – доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, доцент

634003, г. Томск, Соляная пл., д. 2, тел. (3822)47-28-92 nickolian@mail2000.ru

СЕРАЯ Оксана Анатольевна – доцент кафедры экономики и производственного менеджмента Дальневосточного государственного технического университета.

690012, г. Владивосток, ул. Пушкинская, д. 10, тел. (8-4232)26-02-51, oseraya1@rambler.ru

СИЛАЕВ Никита Владимирович – аспирант кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, silaev.nikita@gmail.com

СОТНИКОВ Александр Дмитриевич – профессор кафедры информационных технологий в экономике Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, доктор технических наук.

191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, д. 61, тел. (812)315-25-38.

ТАЛЕРОНОВ Сергей Викторович – аспирант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, тел. (812)310-34-09, (812)310-40-83, факс (812)710-56-32, entman@finec.ru

ТИУНОВА Юлия Юрьевна – аспирантка Пермского филиала Института экономики Уральского отделения Российской академии наук.

614990, г. Пермь, ул. Ленина, д. 13а, тел. (342)212-06-56, tiujul@yandex.ru

УЛЬЯНОВ Василий Сергеевич – аспирант кафедры бухгалтерского учета Санкт-Петербургского торгово-экономического института.

194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50, тел. (812)273-29-84, ulyanov_vs@mail.ru

ЧЕРНЯТЬЕВ Константин Александрович – аспирант кафедры математического моделирования Башкирского государственного университета.

450074, г. Уфа, ул. З. Валиди, д. 32, тел. (347)273-61-62, man-from-ufa@mail.ru

ЧУЧУЛИНА Екатерина Викторовна – ассистент кафедры национальной экономики и экономи-

ческой безопасности Пермского государственного университета.

614000, г. Пермь, Букирева ул., д. 15, тел. (342)239-66-85, Madonna17-for@yandex.ru

ШАДЕЙКО Николай Ромальдович – доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством Томского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, доцент.

634003, г. Томск, пл. Соляная, д. 2, тел. (3822)47-28-92, nickolian@mail2000.ru

ЯКОВЛЕВА Анна Павловна – аспирантка кафедры экономики строительства Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.

190005, Санкт-Петербург, ул. 2-я Красноармейская, д. 4, тел. (812)575-05-34, anna.yakovleva-mail@mail.ru

АННОТАЦИИ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

С а р ы г у л о в А.И. ОЦЕНКА СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены проблемы оценки ретроспективных структурных изменений в российской экономике. Предложены методы оценки структурных взаимосвязей на уровне агрегированных секторов экономики.

СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС. МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ.

Д е е в а Т.М. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ В ТЕОРИИ СТАТУСНОЙ РЕНТЫ.

Рассмотрен экономический аспект возникновения ренты, проведены разграничения и выявлены общие свойства и отличительные особенности природной и неприродной ренты. Выделена статусная рента как разновидность неприродной ренты; проанализирована экономическая выгода от приобретения статусной ренты в некоммерческом секторе экономики.

ПРИРОДНАЯ РЕНТА. НЕПРИРОДНАЯ РЕНТА. СТАТУСНАЯ РЕНТА. СТАТУС. ДОХОД.

К о р ы т н и к о в П.В. РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.

Рассматриваются механизмы развития функций межбюджетных отношений в современной экономике и констатируется определение федеральной финансовой помощи как собственного источника доходов бюджетов субъектов. Ставится вопрос о взаимодействии соответствующих органов власти и муниципальных образований, их заинтересованности в эффективном использовании и сохранности имущества, а также вопрос обеспечения финансового контроля за ним.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БЮДЖЕТОВ. БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА. БЮДЖЕТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО. РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ.

Г р и к о Н.П. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.

Выделяются три составляющих промышленной политики: инновационная, структурная и инвестиционная. Каждая из них является органической частью указанных процессов и вместе с тем относительно самостоятельным и важным направлением промышленного развития.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. НАУКОЕМКАЯ ПРОДУКЦИЯ. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ.

С е р а я О.А. СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА.

Рассмотрены теоретические вопросы разработки инвестиционной политики в региональной экономике. Предложен подход к формированию эффективной саморазвивающейся экономики на основе концепции «идентифицирующей функции».

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ИДЕНТИФИЦИРУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ. САМОРАЗВИВАЮЩАЯСЯ ЭКОНОМИКА. СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ.

О б о р и н а Е.Д. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ).

Представлена оценка внешнеэкономического потенциала Пермского края, на основе которой выявлены основные отрасли специализации экспорта и импорта региона. Определен характер экономики региона, выявлены наиболее важные для развития региональной экономики отрасли, проанализированы такие факторы развития внешнеэкономического потенциала региона, как инвестиции и инновации.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА.

Т и у н о в а Ю.Ю. МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.

Рассмотрены проблемы обеспечения продовольственной безопасности региона. Изложены рекомендации по совершенствованию и развитию информационно-аналитической системы мониторинга с целью повышения эффективности функционирования и устойчивости системы продовольственного обеспечения региона.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. МОНИТОРИНГ. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ СИСТЕМА. УСТОЙЧИВОСТЬ. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ.

Серая О.А. СТРУКТУРНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ).

Рассмотрена принятая стратегия развития Приморского края с позиций ее адекватности долгосрочным целям региона. Предложена модель структурных приоритетов края и основных направлений инвестиционной политики. СТРАТЕГИЯ РЕГИОНА. СТРУКТУРНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ. ЭКСПОРТНЫЙ СЕКТОР. САМОРАЗВИТИЕ. ДОПОЛНЯЮЩИЕ И СОПУТСТВУЮЩИЕ ОТРАСЛИ.

Чучулина Е.В. РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.

Показано, что структурная модернизация экономики возможна лишь при максимальном использовании человеческого потенциала. Изучение человеческого потенциала региона предполагает четкое определение понятия человеческого потенциала в целом, выявление его особенностей в отношении региона как субъекта хозяйствования, а также определение возможностей его использования для социально-экономического развития региона.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.

Грачева А.А. АДАПТАЦИЯ К ПОСТКРИЗИСНЫМ УСЛОВИЯМ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.

Рассмотрены проблемы ипотечного жилищного кредитования на современном этапе. Предложены направления адаптации финансового механизма региональных программ ипотечного жилищного кредитования к посткризисным условиям на основе выделения базовых и специфических принципов.

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ. ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ. ПРИНЦИПЫ. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ.

Опарин С.Г., Есипова Е.В., Гурова Ю.Е. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТРАНСПОРТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА.

Рассмотрена вероятностная распределенная оценка эффективности инвестиций в транспортное строительство с учетом количественных характеристик неопределенности и риска методом интегральных сверток числовых последовательностей. Приводятся численные примеры вероятностной оценки общественной эффективности инвестиций в строительство автомобильных и железных дорог, анализ адекватности модели, точности и достоверности оценок, получаемых предлагаемым методом, методом введения поправки на риск и методом Монте-Карло.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ. ВЕРОЯТНОСТНАЯ ОЦЕНКА. ИНТЕГРАЛЬНЫЕ СВЕРТКИ ЧИСЛОВЫХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЕЙ. ФУНКЦИЯ РИСКА. ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ.

Антонова В.Г. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА.

Рассмотрен рынок антиквариата России, его проблемы и перспективы развития в кризисный период, проведена сегментация субъектов рынка антиквариата.

АНТИКВАРИАТ. АНТИКВАРНЫЙ РЫНОК. ИНВЕСТИЦИИ. КРИЗИС. ДОХОДНОСТЬ. ПРОБЛЕМА.

Калеев С.В. ЗАПАДНО-АНТАРКТИЧЕСКИЙ СЕКТОР МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИЙСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЕ.

Представлен краткий анализ проблем и перспектив развития системы морских перевозок в российском секторе Северного Ледовитого океана. Показано, что насущной необходимостью является организация международных перевозок по Северному морскому пути. В качестве мер по превращению Северного морского пути в международную транспортную магистраль рекомендуется наращивать российский ледокольный флот и развивать инфраструктуру на арктическом побережье.

ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА. СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ. ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА.

Квашнина Е. Е. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫБОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РОССИИ.

Содержится обзор существующих проблем, препятствующих устойчивому развитию российского промышленного рыболовства. Показано, что существующая государственная политика ведет к вытеснению российского рыболовства за рубеж. Предлагается изменить механизм распределения квот и развивать логистическую структуру рыбной отрасли.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. КВОТА. ПРОМЫШЛЕННОЕ РЫБОЛОВСТВО.

Зеленская О.А. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИНФОРМАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ.

Рассмотрены особенности управления конкурентоспособностью и устойчивостью предприятия в современных условиях, обусловленные действием факторов глобализации, информатизации экономики, последствиями глобального финансового кризиса и системного кризиса российской экономики. Предложен подход к оценке уровня конкурентоспособности предприятия и управлению информационными ресурсами и потоками, связанными с обеспечением конкурентоспособности.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ИНФОРМАЦИОНАЛИЗАЦИЯ. УПРАВЛЕНИЕ. ИННОВАЦИИ. ПРЕДПРИЯТИЕ.

Капорский Е.С. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассматриваются аспекты и этапы проведения экспертной оценки инновационного потенциала предприятия. Представлена классификация показателей, изложен инструментарий для оценки инновационного потенциала.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА. ПОРОГОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ.

Данилов Г.В., Рыжова И.Г., Войнова Е.С. АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Предложена методика анализа структуры производственных мощностей предприятия и соответствия её рыночному спросу на продукцию с целью принятия управленческих решений по реконструкции предприятия и оценки влияния структуры производственных мощностей на производственный потенциал предприятия.

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ. АССОРТИМЕНТНАЯ СТРУКТУРА ПРОДУКЦИИ. ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ.

Керженцев Ф.А. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.

Рассмотрены проблемы комплексной оценки экономического потенциала промышленного предприятия. Предложены процедуры и методика оценки экономического потенциала предприятий промышленности строительных материалов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. МЕТОДИКА. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ. КАЧЕСТВЕННАЯ И КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА.

Павленко В.И., Куценко С.Ю. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ КРИЗИСНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ).

Рассматриваются возможности реализации инновационных методов развития промышленных комплексов кризисных территорий на примере Коношского муниципального района Архангельской области.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ИНВЕСТИЦИИ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.

Сотников А.Д., Арзуманян М.Ю. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Проводится анализ конкурентоспособности с позиции информационного взаимодействия элементов сложной системы. Рассматриваются модели информационного взаимодействия, позволяющие исследовать структурные свойства конкурентоспособности, а также различные модели ментальной деятельности. Рассмотрен механизм формирования свойств конкурентоспособности современного предприятия.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА. ДОМЕННАЯ МОДЕЛЬ. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА. МОДЕЛИ МЕНТАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Савосин Г.Ф. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КОМПАНИИ.

Обоснованы методические положения по формированию стратегии инновационно-инвестиционного развития многопрофильной компании.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ. КОНЦЕПЦИЯ. ПРИНЦИПЫ МОТИВАЦИИ.

Яковлева А.П. КОНЦЕПЦИЯ КОНТРОЛЛИНГА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.

Отражены цели, задачи и инструменты контроллинга. Рассмотрены основные моменты организации эффективной системы планирования и контроля на предприятии как основополагающего аспекта концепции контроллинга. Предложена система управления предприятием, включающая интеграцию контроллинга и контроллера, а также создание компьютерного банка технико-экономических данных для эффективного управления.

ПРЕДПРИЯТИЕ. КОНЦЕПЦИЯ КОНТРОЛЛИНГА. ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ. ЦЕЛЬ. ЗАДАЧА. ИНСТРУМЕНТ.

Талеронок С.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

Внутрифирменное планирование объединит стратегическое и тактическое (краткосрочное) планирование бизнеса. В качестве инструмента контроля бизнеса рассматриваются стратегическое и оперативное управление.

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. КОНТРОЛЛИНГ. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. СИСТЕМО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД.

Колбачев Е.Б. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ.

Рассмотрены проблемы формирования экономического инструментария для управления инновационной деятельностью на предприятии. Предложен подход к разработке методик оценки и отбора проектов технологического развития на основе концепции технологических укладов.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ. ПРЕДПРИЯТИЕ. ИННОВАЦИИ. УПРАВЛЕНИЕ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. МЕТОДЫ.

Корнилова Л.М. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены проблемы обеспечения устойчивости развития промышленных предприятий и роль инноваций в этом процессе. Изложены источники финансовых ресурсов инновационного развития предприятий на современном этапе.

УСТОЙЧИВОСТЬ. ИННОВАЦИИ. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ПРЕДПРИЯТИЕ. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ.

Минаев Н.Н., Галямов Ю.Ю., Селивёрстов А.А., Шадейко Н.Р. ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ.

Рассмотрены аспекты реализации жилищно-коммунальной политики для достижения целей инновационного развития жилищно-коммунального комплекса. Систематизированы, классифицированы и описаны инструменты и механизмы ЖКП.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС. МОДЕРНИЗАЦИЯ. УПРАВЛЕНИЕ.

Гильченко Н.А. ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА.

Рассмотрены проблемы финансового планирования и мониторинга в проектно-ориентированных компаниях. Изложен подход к построению информационной системы для проектной компании со смешанной формой управления.

ИНТЕГРАЦИЯ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ. ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ КОМПАНИЯ.

Носков А.А., Гузикова Л.А. КЛАССИФИКАЦИЯ АРБИТРАЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ.

Проанализированы основные принципы осуществления арбитражных операций. Выявлены финансово-экономическая сущность данных операций и их соответствие фундаментальным экономическим законам. Проведена классификация данных операций на финансовых рынках.

АРБИТРАЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ. МЕЖИНСТРУМЕНТАРНЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ. ВИДЫ АРБИТРАЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ. КЛАССИФИКАЦИЯ АРБИТРАЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ.

Дубова С.Е., Иванов А.В. НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.

Рассмотрены проблемы формирования неналоговых доходов муниципальных образований в Российской Федерации. Изложены основные предложения по развитию неналоговых поступлений муниципальных образований.

НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ. УСТОЙЧИВОСТЬ. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. БЮДЖЕТ. САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ.

Колюбакина Н.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.

Рассмотрены основные изменения в нормативно-правовой базе России в сфере банковских кредитов корпоративным клиентам, вызванные наступлением финансового кризиса. Описываются нормы 2008–2009 гг., призванные стабилизировать банковскую систему РФ.

ИЗМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. НОРМЫ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ. УПРАВЛЕНИЕ НЕПРОФИЛЬНЫМИ АКТИВАМИ.

Ульянов В.С. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О СДЕЛКАХ С ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ.

Рассматриваются основные принципы раскрытия информации о производных финансовых инструментах по международным стандартам финансовой отчетности, а также предложен комплекс мер, направленных на повышение качества представляемой информации по этим инструментам.

ДЕРИВАТИВЫ. ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. ХЕДЖИРОВАНИЕ.

Силаев Н.В. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИРТУАЛЬНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

Рассмотрены основные факторы конкурентоспособности виртуальных торговых предприятий. Предложен новый подход к определению эффективного предприятия-поставщика.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ПОСТАВЩИК. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Корытников П.В., Ластовка И.В. К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНЦИИ И МЕТОДАХ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ.

Под развитием конкурентной среды подразумевается то, что объективно у предприятий возникает возможность свободного выбора. Для изучения такого сложного явления, как развитие конкурентной среды, необходимо рассмотреть экономическое понятие «конкуренция» с разных сторон и с разных точек зрения.

ГИБКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ. РАЗВИТИЕ БЕНЧМАРКИНГА. КОНЪЮНКТУРНЫЕ ОПРОСЫ ИНДЕКСЫ КОНЦЕНТРАЦИИ.

Минаев Н.Н., Галямов Ю.Ю., Селивёрстов А.А., Шадейко Н.Р. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЕВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА.

Представлены алгоритм и этапы разработки сценария инновационного развития ЖКК для построения модели управления процессами энергосбережения. Разработаны индикаторы оценки состояния ЖКК. Представлены разработанные инновационные модели управления ЖКК.

СЦЕНАРИИ. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. МЕТОДИКА.

Медников М.Д., Киселев В.В. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ «ВХОДНЫХ БИЛЕТОВ» НА СТИМУЛЫ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ.

Предлагается модель влияния на производителей рыночной власти розничных операторов и на ее основе анализируется влияние, которое оказывает появление «входных билетов» на стимулы предприятия к инвестированию. Делается вывод о том, что «входные билеты» стимулируют производителей с одной стороны к увеличению производственных мощностей, а с другой – к стимулированию спроса.

ВХОДНЫЕ БИЛЕТЫ. РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ. ИНВЕСТИЦИИ. КАНАЛ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.

Новиков Л.А. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМ СНАБЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

Дана оценка процессного подхода, позволяющего рассматривать деятельность организации как систему бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами или внешней средой. Выявлена основная проблема описания бизнес-процессов, встающая перед разработчиком модели. Предложено для эффективности определения целей разработки экономико-математических моделей подразделение методологий описания бизнес-процессов на «ускоренные» и «полные», что позволит конкретизировать систему управления бизнес-процессами.

МОДЕЛИРОВАНИЕ. УПРАВЛЕНИЕ. СИСТЕМА. БИЗНЕС-ПРОЦЕСС. МЕТОД ОПИСАНИЯ.

Чернятьев К.А. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

Рассмотрены основные источники финансирования инвестиций, произведен их сравнительный анализ. Сформированы и описаны методика отбора источников финансирования и математическая модель минимизации стоимости инвестиционного капитала по следующим критериям: объем средств, привлекаемый из данного источника, срок, на который данные средства привлекаются, и схема привлечения средств из данного источника.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

Демиденко Д.С., Дуболазова Ю.А., Малевская-Малевиц Е.Д. РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ МЕХАНИЗМА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.

Посвящена оценке экономических и финансовых рисков, а также рисков управления с целью защиты от них. Предложен ряд математических моделей механизма оптимального управления рисками организации, обеспечивающих максимальную эффективность деятельности при приемлемом для предприятия уровне риска.

РИСК. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. МИНИМИЗАЦИЯ. ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ. ДЮРАЦИЯ.

Дрезинский К.С., Дрезинская А.В. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗОВ И МЕТОДЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

Рассмотрены особенности интеллектуально-креативного потенциала высших учебных заведений. Предложены методы его практического и коммерческого использования.

ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. МЕТОДИКА. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ.

Рахманова М.С., Николаева В.И. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИМИДЖА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ВУЗА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН.

В статье рассмотрены проблемы оценки и управления имиджем предпринимательского вуза. Представлена методика оценки имиджа университета, базирующаяся на основе теории заинтересованных сторон.

УПРАВЛЕНИЕ. ИМИДЖ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ВУЗ. СТЕЙКХОЛДЕРЫ. ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН.

ANNOTATION

KEYWORDS

Sarygulov A.I. THE ESTIMATION OF STRUCTURAL DYNAMICS IN RUSSIAN ECONOMY.

The estimation of retrospective structural changes in Russian economy are considering in the article, as some methods of estimation intersectoral linkages at the high aggregate level.

STRUCTURAL DYNAMIC. MAKROECONOMIC SYSTEM. INPUT-OUTPUT BALANCE. INTERSECTORAL LINKAGES.

Deyeva T.M. THE ANALYSIS OF APPROACHES IN THE THEORY OF THE STATUS RENT.

In the article the economic aspect of occurrence of the rent is considered, the differentiations are spent and the general properties and distinctive features of the natural rent and not natural rent are revealed. The status rent as a version of not natural rent is allocated; the economic gain from acquisition of the status rent in noncommercial sector of economy is analysed.

THE NATURAL RENT. NOT NATURAL RENT. THE STATUS RENT. THE STATUS. THE INCOME.

Korytnikov P.V. DEVELOPMENT OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS IN CONDITIONS OF TRANSITIVE ECONOMY.

The mechanisms of the functions of intergovernmental fiscal relations in the modern economy, and notes: the definition of federal financial aid as their own source of revenue budgets of the subjects. The author raises the question of interaction between relevant authorities and municipalities, their interest in the efficient use and preservation of the property, as well as the issue of financial control over them.

INTERGOVERNMENTAL RELATIONS. CENTRALIZATION AND DECENTRALIZATION BUDGETS. BUDGETARY MANAGEMENT. BUDGETARY SYSTEM.

Grieco N.P. MAIN FORMATIONS INDUSTRIAL POLICY.

The author emphasizes three components of industrial policy: innovation, structural and investment. Each of them is an integral part of these processes, yet relatively independent and important area of industrial development.

OF INNOVATION POLICY. STRUCTURAL POLICIES. INVESTMENT POLICY. HIGH-TECH PRODUCTS. INTELLECTUAL PROPERTY.

Seraya O.A. STRUCTURAL TRANSFORMATIONS TO REGIONAL ECONOMY AND THE INVESTMENT POLICY.

Theoretical problems of development the investment policy for a regional economy are considered. The approach based on the author's conception of 'self-identification function' are offered.

REGIONAL ECONOMY. SELF-IDENTIFICATION FUNCTION. SELFDEVELOPING ECONOMY. STRUCTURAL MODEL.

Oborina E.D. THE INNOVATION AND INVESTMENT AS THE FACTORS OF THE REGIONAL EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL DEVELOPMENT.

In the article the assessment of the Perm Region external economic potential is presented. The most important industries for the regional economic growth are revealed. The innovation and investment as the factors of the regional external economic potential development are analyzed.

ECONOMIC POTENTIAL. REGIONAL FOREIGN-TRADE STRATEGY. REGIONAL EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL. INVESTMENTS FACTORS OF THE DEVELOPMENT. INNOVATIVE FACTORS OF THE DEVELOPMENT.

Tiunova Ju.Ju. MONITORING OF FACTORS OF FOOD SUPPLY SECURITY IN A REGION.

This paper analyzes the issues of providing food supply security in a region. Recommendations are outlined to improve and develop information analysis system for monitoring aimed at elevation of functional efficiency and stability of food supply system in a region.

FOOD SUPPLY SECURITY. MONITORING. FOOD SUPPLY SYSTEM.

Seraya O.A. STRUCTURALLY-INVESTMENT PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF PRIMORSKI TERRITORY).

The new Strategy of social and economical development of Primorsky krai (region) as an adequate tool to achieve the long-terms goals of the region are considered. The model of main structural priorities and objects of investment policy is offered.

STRATEGY OF THE REGION. STRUCTURAL-INVESTMENT PRIORITIES. EXPORT SECTOR. SELF-DEVELOPMENT. RELATED AND SUPPORTED INDUSTRIES.

Chuchulina E.V. ROLE OF HUMAN POTENTIAL IN FORMATION OF INNOVATIVE ECONOMY OF THE REGION.

Structural modernization of economy is possible only at the maximum use of human potential. Studying of human potential of the region assumes accurate definition of concept of human potential as a whole, revealing of its features concerning region as the subject of managing, and also definition of possibilities of its use for social and economic development of region.

HUMAN POTENTIAL. INNOVATIVE ECONOMY. ECONOMIC MODERNIZATION. ECONOMIC DEVELOPMENT.

Gracheva A.A. ADAPTATION OF THE FINANCIAL MECHANISM OF REALIZATION OF REGIONAL PROGRAMS OF MORTGAGE HOUSING CREDITING TO POST-CRISIS CONDITIONS.

This article presents the problem of mortgage housing crediting at the present stage. New directions of adaptation of the financial mechanism of realization of regional programmes of mortgage housing crediting on the basic and specific principles.

MORTGAGE HOUSING CREDITS. MORTGAGE CREDITS. CONCEPT. FINANCIAL MECHANISM.

Oparin S.G., Esipova E.V., Gurova Ju.E. PERFORMANCE EVALUATION OF INVESTMENTS INTO TRANSPORT BUILDING WITH ALLOWANCE FOR UNCERTAINTY AND RISK.

In the article the likelihood distributed performance evaluation of investments into transport building with allowance for specification of quantity of uncertainty and risk is considered by a method of integrated convolutions of numerical sequences. Numerical examples of a likelihood estimation of public efficiency of investments into building automobile and railways, the analysis of adequacy of model, accuracy and reliability of the estimations received by the offered method, a corrective action method on risk and a Monte Carlo method are resulted.

EFFICIENCY OF INVESTMENTS. LIKELIHOOD ESTIMATION. INTEGRATED CONVOLUTIONS OF NUMERICAL SEQUENCES. RISK FUNCTION. COMPUTING EXPERIMENT.

Antonova V. G. THE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF ANTIQUES.

The paper deals with the market of antiques of Russia, its problem and development prospect during the crisis period. In work segmentation of subjects of the market of antiques is spent.

ANTIQUÉ. MARKET OF ANTIQUES. INVESTMENTS. CRISIS. PROFITABLENESS. PROBLEM.

Kaleev S.V. THE WEST ANTARCTIC SECTOR OF SEA TRANSPORTATIONS IN THE RUSSIAN TRANSPORT SYSTEM.

The present article contains an analysis of problems and perspectives of development of maritime transport network in the Russian sector of Arctic ocean. It is demonstrated that it is crucial for Russia to develop international transports in Northern Sea route. In order to transform the Northern Sea route into an international transport route it is recommended to increase the number of Russian ice-breakers and to develop transport infrastructure on the Arctic coast.

TRANSPORT SYSTEM. NORTHERN SEA ROUTE. TRANSPORT INFRASTRUCTURE.

Kvashinina E.E. PROBLEMS OF MAINTENANCE OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF FISH BRANCH OF RUSSIA.

This paper contains an overview of problems hindering the sustainable development of industrial fishing in Russia. It is demonstrated that the present state policy moves out Russian fishing from Russia to foreign countries. The author proposes, in order to stop this effect, to change the model of quota distribution and to develop logistical infrastructure of the industrial fishing.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT. QUOTA. INDUSTRIAL FISHING.

Zelenskaya O.A. COMPETITIVENESS AND ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE: INFORMATION AND ECONOMIC ASPECTS OF MANAGEMENT.

Features of management by competitiveness and stability of the enterprise in the modern conditions, caused by action of factors of globalisation, informatizacjonalisation economy, consequences of global financial crisis and system crisis of the Russian economy are considered. The approach to an estimation of level of competitiveness of the enterprise and management of information resources and the streams connected with maintenance of competitiveness is offered.

COMPETITIVENESS. INFORMATIZACIONALISATION. MANAGEMENT. INNOVATION. THE ENTERPRISE.

Kaporsky E.S. ASSESSMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.

This article discusses aspects of expert evaluation of innovative potential of enterprises. In article aspects and stages of carrying out of an expert estimation of innovative potential of the enterprise are considered. Classification of indicators is presented, the toolkit for an estimation of innovative potential is stated.

INNOVATION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE. PEER REVIEW CAPACITY. THE THRESHOLD FIGURE.

Danilov G.V., Ryzhova I.G., Voinova E.S. THE ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF STRUCTURE OF CAPACITIES OF THE ENTERPRISE

The article considers the technique of the analysis of structure of capacities of the enterprise and conformity to its market demand for production for the purpose of acceptance of administrative decisions on reconstruction of the enterprise and an estimation of influence of structure of capacities on industrial potential of the enterprise.

STRUCTURE OF CAPACITIES. THE GOODS STRUCTURE. PROPORTIONALITY OF INDUSTRIAL SYSTEM.

Kerzensev F.A. THE METHOD OF ECONOMIC POTENTIAL ESTIMATION OF INDUSTRY ENTERPRISES OF BUILDING MATERIALS.

Problems complex estimation of economic potential of industry enterprises are considered. Procedure and estimation method of economic potential of industry enterprises of building materials are suggested.

ECONOMIC POTENTIAL. METHOD. EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS. QUALITATIVE AND QUANTITATIVE ESTIMATION.

Pavlenko V.I., Kutsenko S.Yu. INNOVATIVE PROJECTS IN DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COMPLEXES OF CRISIS TERRITORIES (ON THE EXAMPLE OF THE ARKHANGELSK REGION).

The possibilities application of innovation methods to development of industrial complexes of crisis territories based on an example of the Konoshskiy municipal region of the Arkhangelsk Region are consider.

INNOVATION METHODS. MUNICIPAL BUDGET. EFFECTIVENESS. INVESTMENTS. STRATEGIC PLANNING.

Sotnikov A.D., Arzumanyan M.Y. COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES IN INFORMATION ECONOMY.

The article is concerned with the competitiveness analysis in the context of informational interaction of difficult system's elements. The models of informational interaction that allow to investigate structural properties of competitiveness are considered. Different mental activity models are also under review. The article considers the mechanism of competitiveness properties formation in the modern enterprise.

COMPETITIVITY. COMPETITIVE ADVANTAGES. DOMAIN MODEL. INFORMATION ECONOMY. MENTAL ACTIVITY MODELS.

Savosin G.F. THE MECHANISM OF FORMING INNOVATIVE-INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE VERSATILE COMPANY.

There were proved methodical positions about forming strategy of innovative-investment development of the versatile company.

FORMING MECHANISM. INNOVATIVE DEVELOPMENT. CONCEPTION. MOTIVATION PRINCIPLES.

Yakovleva A.P. THE CONCEPTION OF CONTROLLING AS METHOD FOR INCREASING OF COMPETITIVENESS AND QUALITY OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE INCREASING.

Aims, tasks and instruments of controlling are considered. The main aspects for organization the effective system of planning and controlling for enterprise, as the main function of the controlling conception are considered. The system of enterprise management, including integration of controlling and controller, and also organization the computer database of technical and economic data for effective management is offered.

THE ENTERPRISE. THE CONCEPTION OF CONTROLLING. PLANNING AND CONTROL. AIM. TASK. INSTRUMENT.

Taleronok S.V. ECONOMIC TOOL OF THE COMPANY PLANNING IN THE INDUSTRY.

The company planning to merge strategic and tactical (short term) business planning. As an instrument of control of business are considered strategic and operational management.

CONTROLLING THE COMPANY PLANNING. LOGISTICS MANAGEMENT. SYSTEM-SYNERGETIC APPROACH

Kolbachev E.B. TECHNOLOGICAL MODES AND INNOVATIONS MANAGEMENT INSTRUMENTS.

Some problems of economic instruments' working out for enterprises' innovative activities managing are examined. A way of valuation methods' elaboration and projects' selection, based on technological modes concept, is also presented.

TECHNOLOGICAL MODES. ENTERPRISE. INNOVATIONS. MANAGEMENT. MODELING. METHODS.

Kornilova L.M. INNOVATION AS FACTOR OF ECONOMIC STABILITY OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.

The article views the problems of stable development of the industrial enterprise and the role of innovations in this process. The article explains what sources of modern industrial enterprises development exist nowadays.

STABILITY. INNOVATION. INDUSTRY ENTERPRISE. FINANCIAL RECOURSES.

Minaev N.N., Galyamov Y.Y., Seliverstov A.A., Shadeiko N.R. INSTRUMENTS AND MECHANISMS OF THE UNDERTAKING INNOVATIVE POLITICIANS IN HOUSING-PUBLIC COMPLEX.

The Considered aspects to realization housing-public politicians for achievement integer innovative developments housing-public complex. They Are Systematized, classified and described instruments and mechanisms HPP. INNOVATIVE POLICY. HOUSING-PUBLIC COMPLEX. THE MODERNIZATION. MANAGEMENT.

Gilchenko N.A. INTEGRATION OF INFORMATION SYSTEMS OF PROJECT MANAGEMENT AND FINANCIAL MONITORING.

In article problems of financial planning and monitoring in project-oriented companies are considered. The approach to construction of information system for the project company with the mixed form of management is stated.

INTEGRATION. INFORMATION SYSTEMS. PROJECT MANAGEMENT. FINANCIAL PLANNING. FINANCIAL MONITORING. PROJECT-ORIENTED COMPANY.

Noskov A.A., Guzikova L.A. CLASSIFICATION OF ARBITRAGE OPERATIONS ON FINANCIAL MARKETS.

In article main principles of realisation of arbitrage operations are analysed. The financial and economic essence of the given operations and their conformity to fundamental economic laws are revealed. Classification of the given operations on financial markets is developed.

ARBITRAGE OPERATIONS. INSTRUMENT INTERCONNECTION. TYPES OF ARBITRAGE OPERATIONS. CLASSIFICATION OF ARBITRAGE OPERATIONS

Dubova S.E., Ivanov A.V. NOT TAX INCOMES OF MUNICIPAL UNIONS.

In the article we considered problems of formation of not tax incomes of municipal unions in the Russian Federation. The basic offers of development not tax incomes of municipal unions are stated.

NOT TAX INCOMES. STABILITY. INTERBUDGETARY RELATIONS. BUDGET. INDEPENDENCE.

Kolyubakina N.A. THE IMPROVEMENT OF LAW BASE IN CREDIT RELATIONS.

In the article the major changes of regulatory and legal framework caused by the financial crises in the sphere of loan securities of loans, given to corporate clients are considered. The article highlights the norms, aimed to stable the banking system of Russia.

CHANGE OF REGULATORY AND LEGAL FRAMEWORK. BANK LOANS SECURITY. FINANCIAL CRISES. RESERVE RATIO. MANAGEMENT OF NON-CORE ASSETS.

Ulyanov V.S. GRANTING OF THE INFORMATION ON DERIVATIVES IN THE FINANCIAL REPORTING.

In the article main principles of disclosing of the information on derivatives under the international standards of the financial reporting are considered, and also the series of measures, directed on improvement of quality of the represented information on derivatives is offered.

DERIVATIVES. DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS. FINANCIAL REPORTING. BOOK KEEPING. HEDGING.

Silaev N.V. FACTORS OF THE COMPETITIVE STRENGTH OF VIRTUAL SELLING BUSINESS.

The basic factors of competitive strength of the virtual trading enterprises are considered. The new approach to determination of effective enterprise-supplier is offered.

VIRTUAL TRADING ENTERPRISES. ECONOMICAL STABILITY. COMPETITIVE STRENGTH. SUPPLIER. EFFECTIVENESS.

Korytnikov P.V., Lastovka I.V. TO THE QUESTION ON THE COMPETITION AND METHODS OF ITS MEASUREMENT.

In this article, under development of a competitive environment means that there is objectively a business opportunity of free choice. To study such complex phenomena as the development of a competitive environment, we must consider the economic concept of «competition» from different perspectives and with different points of view.

FLEXIBLE PRODUCTION MANAGEMENT. DEVELOPMENT BENCHMARKING. MARKET POLLS CONCENTRATION INDEX.

Minaev N.N., Galyamov Y.Y., Seliverstov A.A., Shadeiko N.R. THE MODEL OF MANAGEMENT PROCESS ENERGYSAVING AND DEVELOPMENT OF THE SCENARIOS INNOVATIVE DEVELOPMENTS HOUSING-PUBLIC COMPLEX.

The Presented algorithm and stages of the development scenario innovative developments HPC for building of the models of management process energysaving. The Designed indicators of the estimation of the condition HPC. They Are Presented designed innovative model of management HPC.

HOUSING-PUBLIC COMPLEX. SCENARIO. INNOVATIVE DEVELOPMENTS. MODELLING. TECHNIQUE.

Mednikov M.D., Kiselev V.V. MODEL OF THE ESTIMATION OF INFLUENCE «ENTRANCE TICKETS» ON STIMULUS OF THE ENTERPRISE TO INVESTMENT.

In the article we propose a model to analyse impact that retailer's market power has on producers. We investigate how do slotting allowances change producer's incentives to invest and come to a conclusion that slotting allowances both motivate producers to increase capacity and to stimulate demand.

SLOTING ALLOWANCES. MARKET POWER. INVESTMENT. DISTRIBUTION CHANNEL.

Novikov L.A. FEATURES OF ECONOMIC MODELS MANAGEMENT LOGISTICS AT THE ENTERPRISES.

The article concepts «business process» is spent, the process approach allowing is considered to consider organization activity as the connected system of business processes, each of which proceeds in interrelation with other business processes or an environment. The problem of the description of business processes, as the basic rising before the developer of model of business processes is revealed. The article contains the reasoning of descriptions of business processes on «accelerated» and «full» is offered for efficiency of definition of the purposes of working out of economic-mathematical models that will allow concretizing a control system business by processes.

MODELLING. MANAGEMENT. SYSTEM. BUSINESS PROCESS. DESCRIPTION METHOD.

Chernyatyev K.A. THE MATHEMATICAL MODELLING OF THE OPTIMUM STRUCTURE OF INVESTMENT PROJECT'S FINANCIAL SOURCES.

This article describes the main investment sources and their comparative analysis. Also we formed the method of selection investment sources' for financing of a investment project, and described the mathematical model of investment capital's optimization with following parameters: volume of financial resources attracted, time of attraction and scheme of financing.

THE MATHEMATICAL MODELLING OF THE OPTIMUM STRUCTURE OF INVESTMENT PROJECT'S FINANCIAL SOURCES.

Demidenko D.S., Dubolazova Yu.A., Malevskaya-Malevich E.D. WORKING OUT OF MODELS OF THE MECHANISM OF OPTIMUM CONTROL BY RISKS OF THE ORGANIZATION.

Article is devoted an estimation of economic and financial risks, and also risks of management for the purpose of protection against them. A number of mathematical models of the mechanism of optimum control by risks of the organization, providing peak efficiency of activity is offered at a risk level comprehensible to the enterprise.

RISK. EFFICIENCY. MINIMIZATION. UTILITY FUNCTION. OPERATIONAL EFFECT. THE DURATION.

Drezinsky K.S., Drezinskaya A.V. FEATURES OF INTELLECTUAL-CREATIVE POTENTIAL OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AND METHODS OF ITS USE.

Features intellectually - creative potential of higher educational institutions are considered. Methods of its practical and commercial use are offered.

HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION. IS INTELLECTUAL-CREATIVE POTENTIAL. THE TECHNIQUE. COMMERCE.

Rakhmanova M.S., Nikolaeva V.I. METHOD OF EVALUATION OF IMAGE OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY BASED ON THE THEORY OF STAKEHOLDERS.

The article deals with the problem of assessing and managing the image of the entrepreneurial university. A method of assessing of the image of the university is based on the theory of stakeholders.

MANAGEMENT. IMAGE. ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY. STAKEHOLDERS. STAKEHOLDERS THEORY.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбГУ

№ 4 (102)' 2010

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.А. Теплякова, Л.Д. Чернухо – редакторы

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.А. Корнукова*

Директор Издательства Политехнического университета А.В. Иванов

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

Подписано в печать 23.08.2010. Формат 60х84 1/8. Бум. тип. № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,25. Уч.-изд. л. 26,25. Тираж 1000. Заказ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29.