



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск VII

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2010

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор

Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор

Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор

Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП

Курило В.М. – д.э.н., профессор

Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ

Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров

и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова

Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»

МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска

Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ

Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент

Бандурин В.В. – доктор экономических наук

Бараненко С.П. – доктор экономических наук

Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор

Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор

Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент

Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор

Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.

Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

© Коллектив авторов, 2010

ISBN 978-5-903893-35-5

© Российская Академия предпринимательства, 2010

Содержание

Ю. В. Бабанова

Институциональный менеджмент
как инструмент управления организацией
в условиях инновационно-институциональной экономики 6

Л. Е. Басовский, И. И. Фомичев

Развитие банковского маркетинга баз данных 17

Л. В. Безбородова

Инвестиции в человеческий капитал
на уровне государства 23

В. А. Верников

Особенности бухгалтерского учета
дебиторской и кредиторской задолженности
в международной практике 31

А. В. Власов

Перспективы развития ипотечного жилищного кредитования
в Российской Федерации 37

Р. И. Газизуллин

Палата социально-экономического развития
Елабужского района, Республика Татарстан 43

Л. Ф. Гафиуллина

Эндаумент как инновационный механизм финансирования
автономных социально-культурных учреждений
в современных условиях 56

В. В. Гимаров, В. А. Гимаров

Прогнозирование конъюнктуры рынка
интернет-услуг в условиях неполной информации 65

В. А. Долгов

Инновационные подходы
к информатизации нефтяных компаний 68

Л. Г. Дудакова

Инновационный потенциал как фактор
инвестиционной привлекательности стран мира 72

Г. Т. Журавлев, А. В. Шабельская	
Роль информационных технологий в управлении	84
Г. М. Кадырова	
Балансы международной инвестиционной деятельности РФ	102
Т. В. Какатунова	
Стратегия создания отпочковавшихся инновационно-активных предприятий	110
Е. А. Кирсанова	
О развитии рынка лизинга в химической промышленности	115
Н. К. Кузнецова	
Модель управления инновационным процессом на основе принципов менеджмента качества	121
С. А. Михайлов	
Процедура составления энергетического паспорта региона с учетом результатов самоаудита предприятий	125
Е. В. Морозова	
Организационно-экономические механизмы управления инновационным развитием отечественных предприятий	129
С. В. Носов	
Формирование современных механизмов привлечения инвестиционных сбережений населения на российский фондовый рынок	134
А. А. Панкратов	
Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере транспортной инфраструктуры	142
В. А. Сердюков	
Опыт государственной помощи малому бизнесу за рубежом	156
А. Ю. Соломатин	
Системные функции государственного управления региональным инвестиционным проектом	169

А. А. Тютюнник, М. М. Храименков

Определение изменения потребительских предпочтений
алкогольных напитков на региональном уровне 179

Л. А. Федорова

Факторный анализ развития наукоемких производств
в региональном аспекте 183

И. И. Фомичев

Менеджмент взаимоотношений с клиентами
как инструмент банковского маркетинга 189

Л. А. Харитоненко

Интеграция банко-страховых групп
в финансовой системе Российской Федерации 194

Р. В. Ченцов

Активизация внутреннего спроса – ключевое условие
выхода из кризиса 201

В. М. Яковлев, В. С. Михель, А. С. Куваков

Повышение конкурентоспособности предприятий
на основе совершенствования управления активами 218

В. В. Ястребов

Необходимость структурной диверсификации
российской экономики 235

Ю. В. Бабанова

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Челябинский филиал Российской Академии предпринимательства*

Институциональный менеджмент как инструмент управления организацией в условиях инновационно-институциональной экономики

***Аннотация.** В статье выявляются тенденции и динамика формирования инновационной экономики, специфика развития организаций в данной среде. На основе сравнительного анализа различных подходов к теоретическому описанию структурных компонентов организации выявлена системная структура пространства организации, состоящая из иерархически взаимосвязанных полей. Раскрыты особенности и методы управления материальным, когнитивным и ментальным полями организации. Сформулирована сущность институционального менеджмента и его роль в управлении организацией в условиях инновационной экономики.*

***Ключевые слова:** системный экзогенный подход, материальное поле, когнитивное поле, ментальное поле организации, инновационная среда, институциональное управление.*

***The summary.** The article identifies trends and dynamics of the formation of the innovation economy, the specifics of development organizations. On the basis of comparative analysis of the different going near theoretical description of structural components of organization the system structure of space of organization, consisting of the hierarchically associate fields, is exposed. Features and methods of management the resource field, field of knowledges and mental field of organization are exposed. Essence of institutional management and his role is formulated in a management organization in the conditions of innovative economy.*

***Key words:** exogenous approach of the systems, resource field, field of knowledges, mental field of organization, innovative environment, institutional management.*

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее

коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Когда наука становится неотъемлемой частью промышленного производства и непосредственной производительной силой, то можно говорить о формировании инновационной экономики.

Инновационная экономика — это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

В современном мире экономическое превосходство большинства развитых стран обеспечивает именно инновационная экономика. Поэтому ее формирование является основой стратегии развития многих мировых лидеров (США, Финляндия, Израиль, Швеция и др.).

Инновационная экономика является следующей экономической формацией, которая приходит на смену индустриальной экономике. Игнорирование данных тенденций при построении стратегии экономического развития, ведет к формированию губительных тенденций, что доказывает усиленное негативное влияние кризиса 2008 года на развитие стран Европейского союза.

Под влиянием формирования шестого технологического уклада: глобализации, инноватизации и высокой неопределенности внешней и внутренней среды, происходит динамичная трансформация современных организаций. Для того чтобы организация эффективно функционировала и развивалась в условиях инновационной экономики, современная управленческая наука должна найти концептуально новый подход к воздействию субъекта на объект.

По нашему мнению, концепция современного менеджмента должна быть основана на принципе системности восприятия объекта, согласно которому организация рассматривается как экономическая система, представляющая собой в определенной степени автономное, относительно устойчивое в пространстве и во времени образование, обладающее одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия. Данный принцип восприятия системы является экзогенным, то есть

рассматривает организацию извне. Экзогенный подход к анализу организации, с точки зрения восприятия ее как некоторого фрагмента реальности является альтернативным традиционному эндогенному подходу, который заключался в восприятии системы как множества взаимосвязанных элементов, находящихся внутри организации. Данное понимание системы впервые было сформулировано в работах основоположника новой системной парадигмы Корнай. Если в рамках традиционного подхода экономическая система рассматривалась преимущественно как множество и имела теоретико-множественную природу, то в современной трактовке системного подхода упор делается на целостность образа реальности. При этом следует отметить, что предприятие как единое целое подвержено влиянию внешних факторов, тем сильнее, чем сильнее связь между внутренними составляющими.

Системный подход требует равноправного рассмотрения и учета действия всех этих сил на предприятие, находящееся в инновационной среде. Будучи характерной чертой материальной действительности, системность фиксирует преобладание в мире организованности над хаотичными изменениями. Если структурность — это состояние внутренней разрозненности элементов материального бытия, то организованность, а, следовательно, и системность — это свойство его преодоления. Исходя из этого, представим системную структуру пространства предприятия, с точки зрения экзогенного подхода, позволяющего выделить внешние элементы организации, образующие ее целостное восприятие как экономической системы.

В настоящее время известен целый ряд различных подходов к теоретическому описанию структурных компонентов организации. В разных теориях в качестве составляющих элементов организации рассматривались технологии, активы, совокупность контрактов, персонал, совокупность «полюсов влияния», культурные особенности и т.д. Так, в неоклассической теории содержанием организации признается устойчивая технология преобразования ресурсов в продукцию и, соответственно, модельным «портретом» организации является статическая производственная функция. Вариант теории организации, базирующийся на «школе планирования»¹, ставит во главу угла организованную деятельность персонала в сфере планирования. Поэтому «портретом» организации здесь была бы «плановая функция», выражающая зависимость результатов планового процесса от факторов его осуществления.

¹ Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001.

Таким образом, каждый подход описывает деятельность организации с какой-либо одной стороны, так что объект исследования выступает в качестве системы, которую можно охарактеризовать одним или несколькими понятиями. С позиции системного экзогенного подхода пространство организации можно представить целостно как иерархию трех подсистем, назвав их полями пространства организации. Категория «поле» заимствована из физики, так как пространство организации сопоставимо с физическим пространством, которое состоит из полей. С точки зрения физики поле является формой материи, все точки которой имеют общий функциональный признак и обладают бесконечным числом степеней свободы. Поле организации представляет собой совокупность факторов имеющих общее функциональное предназначение, но имеющих различные характеристики и особенности реализации.

Рассмотрим системную структуру полей организации, разделив их по функциональным признакам на три иерархических уровня (рис. 1).

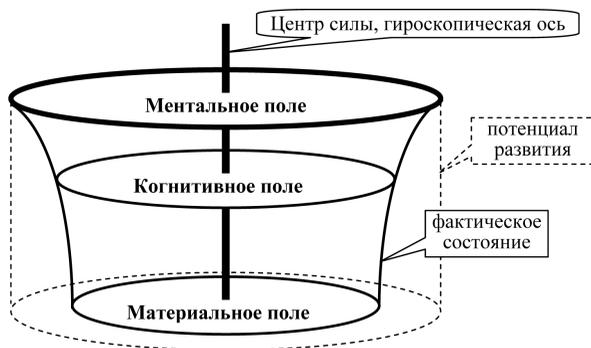


Рис. 1. Системная структура пространства организации

Материальное поле представляет собой совокупность материальных факторов, функциональное назначение которых заключается в реализации основной и вспомогательной деятельности организации. К ним относятся финансовые и иные ресурсы, сырье, товарные запасы, оборудование, помещения и другие факторы производства. Карл Маркс писал, что машины и другие, используемые в производстве средства труда — это «созданные человеческой рукой органы человеческого мозга, овеществленная сила знания...»². Для управления материальным полем используется ресурсный подход, основанный на эффективном распределении и

² Маркс. К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 46, гл. II. М.: Политиздат, 1969, С. 215.

использовании имеющихся ресурсов. Для этого требуется формирование определенных отношений между материальными элементами организации, создание которых обеспечивается определенной системой знаний, умений и опыта, относящейся к полю более высокого уровня.

Когнитивное поле (от латинского *cognoscere*, «знать», «узнавать») — это система накопленных в организации знаний, умений, способностей и компетенций, применяемых для преобразования имеющихся в материальном поле факторов в конечный продукт деятельности организации (товары или услуги), а также для превращения потенциальных ресурсов в факторы производства. В данном поле осуществляется управление знаниями как главным источником конкурентного преимущества организации в инновационной экономике, предполагающее не только их эффективное использование, но и совершенствование, приумножение. При этом используются методы воздействия на то, как люди создают, получают, хранят знания и формируют компетенции. Если найти возможность влиять на эти процессы, то она станет рычагом влияния на поведение людей, ведь люди делают те или иные вещи в зависимости от того, что они знают и что они узнают о текущей ситуации.

Хотя мы можем влиять и на те знания, которые уже усвоены человеком, гораздо проще влиять на то, что он узнает нового, то есть, легче вмешиваться не в те знания, которые уже в голове людей, а в те, которые только ими усваиваются.

Процесс возникновения новых знаний имеет прямое отношение к восприятию вещей — мы узнаем о мире то, что воспринимаем. То есть, управление восприятием человека дает прямой путь влиять на те знания, которые он приобретает. Анализ и управление теми факторами, которые влияют на восприятие людей — суть когнитивных методов.

Итак, для управления когнитивным полем используется достаточно известный и проработанный механизм управления знаниями (*knowledge management*), но условия для эффективного использования и формирования знаний создаются на более высоком иерархическом уровне, включающем основные элементы институциональной среды организации — ее ментальном поле.

Ряд авторов, например, Клейнер Г.Б.³, К. Коннер и К. Прахалад⁴ и др., разграничивают понимание ментального и институционального

³ Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика // *Общественные науки и современность*. 2007. № 2–3.

⁴ Conner K. R., Prahalad C. K. A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism // *Organization Science*. 1996. Vol. 1. № 5.

поля организации, однако, по нашему мнению, они неразделимы. Ментальное поле – это совокупность всех видов ментальной деятельности сотрудников организации (эмоций, убеждений, норм, традиций, восприятий мира) объединенная в систему ценностей, культуру, предназначение и миссию.

Результатом функционирования данного поля является:

- а) осмысление работниками и менеджментом разнообразных явлений, протекающих в рамках предприятия;
- б) формирование ментальных конструкций («ментальные модели»), используемых в мыслительных процессах лицами, принимающими участие в деятельности или управлении данной организацией;
- в) (не последнее по значимости) создание инновационной среды, обеспечивающей инновационный (креативный) подход сотрудников в любой сфере деятельности.

В данном поле отражаются характеристики мышления индивидов, особенности их восприятия и интерпретации информации, подходы к жизни, способность к прогнозированию ситуации и т.п. Системность данных явлений формирует коллективное сознание, обладающее синергетическим эффектом, и создает общее экзогенное представление о данной организации. С одной стороны, цели, ценности, мысли, восприятия и чувства каждого человека способны влиять на ментальное поле организации, так как они являются составляющими элементами, определяющими его развитие, но с другой ментальное поле организации образовано сигналами очень многих людей и поэтому становится почти независимым от восприятия каждого конкретного человека. Оно приобретает синергетический эффект, становится относительно самостоятельным и начинает влиять на сознание людей, хотя само является суммой их сигналов.

Сознание каждого человека подвергается направляющему влиянию ментального поля организации. Значит данным процессом можно управлять. И в основе данного процесса должна лежать мотивация как вознаграждение человека за то, что он желает делать. Если представить деятельность человека как формулу: (знания + умения + опыт) * желание = результат, то выделяется роль желания что-либо осуществлять. Желание является приумножающей силой, обеспечивающей наивысшую эффективность деятельности организации, значит необходимо определить, что желает каждый сотрудник и реализовать его желания через достижение целей организации.

Важнейшей функцией ментального поля является создание потенциала развития организации. Именно величина данного поля опреде-

ляет возможности развития как когнитивного поля, так и вслед за ним развитие материального поля. На рисунке фактическое состояние полей организации представлено сплошной линией, а потенциал развития организации – прерывистой (см. Рис. 1).

Управление ментальным пространством, то есть организацией как системой отношений, норм, ценностных ориентиров и идеалов является основополагающим в условиях инновационной экономики. При этом должны использоваться особые механизмы воздействия на систему отношений, которые можно объединить в самостоятельный вид управленческой деятельности – институциональный менеджмент.

В настоящее время широко распространено понятие «институционализм». Оно признано одним из направлений экономической мысли, которое в основу экономического развития положило общественные устои, человеческие отношения и нормы поведения, отвергнув представление о человеке как отдельном самостоятельном субъекте экономической деятельности. Институционализм подчеркивает взаимосвязь экономики с социо-культурным развитием общества. Такой подход впервые был представлен более ста лет назад в трудах Торстейна Веблена (1857–1929) «Почему экономика не эволюционная наука?» (1898) и «Место науки в современной цивилизации» (1919), в которых центром исследований стало поведение на рынке не «рационального», а «эмоционального» человека и его взаимодействие с обществом. В данных исследованиях Т. Веблен предложил понятие институтов как «устойчивых привычек мышлений, присущих большой общности людей»⁵.

В дальнейшем институционализм получил всестороннее развитие в трудах Джона Роджерса Коммонса (1862–1945). Систему своих взглядов он изложил в ряде работ, важнейшими из которых являются «Распределение богатства» (1893), «Правовые основы капитализма» (1924), «Институциональная экономика. Ее место среди политической экономии» (1934), «Экономическая теория коллективных действий» (1950). Система экономических воззрений Коммонса на экономические институты основывается на том, что это категории юридического порядка. По его мнению, основой экономического развития общества являются юридические отношения, правовые нормы.

Существенный вклад в понятие институтов привнесли и русские ученые, подробный обзор деятельности которых представлен в моно-

⁵ Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919. P. 239.

графическом исследовании Н. П. Федоренко⁶. Кроме того, необходимо упомянуть монографическое исследование Г. Б. Клейнера, посвященное эволюции институциональных систем⁷. Опубликованная в серии «Экономическая наука современной России», монография представляет собой цельное аналитическое исследование по систематике и возможному развитию экономических институтов.

Таким образом, смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а рассмотреть объект исследования как целостную систему, состоящую из совокупности отношений, норм, правил, установлений, то есть институтов.

В настоящем исследовании под институтами будем понимать систему устоявшихся ценностей, идеалов, а также образцов деятельности и поведения людей. Эта система гарантирует сходное поведение людей, согласовывает и направляет в единое русло определенные их стремления, устанавливает способы удовлетворения их потребностей, разрешает конфликты, возникающие в процессе повседневной жизни, обеспечивает состояние равновесия и стабильности в рамках той или иной социальной общности. Но институт, как и другие социальные системы, не может быть сведен к сумме идей и ценностей, объединенных им людей и их взаимодействий. Социальные институты носят надиндивидуальный характер, обладают своим собственным системным качеством — синергетическим эффектом. Управление организацией, как социальным институтом имеет теоретические и методические особенности, а, следовательно, его можно выделить как отдельный вид управленческой деятельности, объектом исследования которого является система отношений между людьми, устоявшихся ценностей, образцов поведения, а также общность целевых ориентиров индивидов, то есть все то, что было ранее названо нами ментальным полем организации.

Именно институциональное управление может стать эффективным инструментом развития современных организаций, функционирующих в инновационной среде. Если предыдущий вектор развития менеджмента двигался от внутреннего анализа к внешнему, совершенствуя учет всех факторов, то современный этап развития организаций привел на следующий виток спирали (качественно новый), которой заставляет менеджера для улучшения управления вновь обратиться внутренней

⁶ Федоренко Н. П. Россия: уроки прошлого и лики настоящего. М: Экономика, 2000.

⁷ Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М: Наука, 2004.

среде, только сегодня приоритетными становятся другие акценты и факторы, которыми следует управлять, а именно система отношений.

Цель институционального менеджмента – гармоничная интеграция целей стейкхолдеров организации и их достижение за счет формирования положительного синергетического эффекта в системе взаимоотношений.

Стейкхолдер (от англ. stakeholder – владелец доли; держатель заклада) – это одно из физических или юридических лиц, заинтересованных в финансовых и иных результатах деятельности компании: акционеров, кредиторов, держателей облигаций, членов органов управления, сотрудников компании, клиентов (контрагентов), общества в целом, правительства и т. д.

Зачастую под термином «стейкхолдеры» подразумевают группы влияния, существующие внутри или вне компании, которые надо учитывать при осуществлении деятельности. Интересы стейкхолдеров могут вступать в противоречие друг с другом. Стейкхолдеров можно рассматривать как единое противоречивое целое, равнодействующая интересов частей которого будет определять траекторию эволюции организации.

Эффективная организация сегодня – это искусство достижения необыкновенных результатов с помощью обыкновенных людей⁸. Общепринятые социальные институты, которые построены на нормативных обязательствах и комплексах соглашений, объединяющих людей в политических партиях, организациях, государствах и других аналогичных группах, уходят в прошлое. Основной ценностью инновационного общества становятся знания. А для их формирования, поддержания и развития требуется постоянное обновление информации, которое не возможно в замкнутых организационных структурах. Структурированность современного общества становится условной, границы размываются, люди объединяются не по формальным признакам, а по эмоциональным пристрастиям. Определяющим фактором мотивации становится поощрение того, что человек желает делать сам. Следовательно, для управления подобными организациями требуется новая бизнес-модель. В основе данной модели лежит принципиально новое отношение человека к трудовой деятельности. Человек достигает непревзойденных результатов только в той сфере, которая ему нравится, а нравится она ему потому, что именно здесь ему все удается.

⁸ Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.

Инструментом реализации новой бизнес-модели является институциональный менеджмент, который воздействует на ментальное пространство, формируя его и притягивая людей со сходными интересами, ценностями и целевыми ориентирами, а их объединение позволяет получить синергетический эффект.

Центр тяжести смещается от материальных ценностей к нематериальным активам организации. Эффективными сегодня становятся только те организации, в которых приоритет отдается не сырью и капиталу, а интеллекту и командному духу как основным источникам истинного конкурентного преимущества. Кроме того, конкурентоспособность современной организации во многом определяется ее инновационной средой, в которой идеи смогут создаваться, тестироваться, оперативно корректироваться и воплощаться в жизнь. Составляющими инновационной среды являются: свобода действий, стимулирование мотивированной (желанной) деятельности, поддержание креативных проектов, доступность информационных ресурсов, непрерывное обучение.

Институциональное управление как инструмент создания инновационно активной организации определяет ее как самоорганизующуюся нелинейную среду. Фактором, запускающим механизмы самоорганизации, является наличие у людей глубокой и во многом неудовлетворенной нужды в причастности какому-то сообществу (добровольных отшельников в обществе крайне мало). Характеристика нелинейности организации определяется неопределенностью факторов внутренней и внешней среды организации. Не предсказуемыми являются не только возникновение, сила и направление воздействия фактора, но и его взаимодействие с ментальным пространством организации. Контроль и управление ментальным пространством осуществляется посредством институционального менеджмента. Нелинейность и самоорганизация это основные принципы построения новой бизнес-модели.

Институциональный менеджмент позволяет контролировать то, что происходит в общем ментальном эфире, чувствовать и направлять общую ситуацию, складывающуюся в данном поле. Анализировать сигналы идущие от него и принимать меры для его положительного настроя. При этом важно помнить, что ментальное поле предприятия – это сложная система, на которую сложно повлиять, если мы будем «давить» в одном месте, сосредоточив на нем все свои силы. Нужно брать не силой, а числом и умением.

Общим центром силы, динамично изменяющихся полей пространства организации является «гироскопическая ось». Данное название сформулировано на основе научного представления о гироскопе (от др.-

греч. γυρο «вращение» и др.-греч. σκοπεω «смотреть») как устройстве, основанном на законе сохранения вращательного момента (момента импульса). Данная ось объединяет и скрепляет организацию как единое целое, позволяя удерживать в ее пространстве разрозненных по ценностным и целевым ориентирам людей.

Таким образом, не претендуя на провозглашение неоспоримых истин, в данном исследовании была предпринята попытка сформулировать и аргументировать проблему необходимости формирования нового вида управленческой деятельности в условиях инновационной экономики, которым должен стать институциональный менеджмент, объектом которого является система отношений внутри организации и вне ее.

Литература

1. Conner K. R., Prahalad C. K. A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism // Organization Science. 1996. Vol. 1. № 5.
2. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919.
3. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. 2007. № 2–3.
4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М: Наука, 2004.
5. Маркс. К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 46, гл. II. М.: Политиздат, 1969.
6. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001.
7. Нордстрем К. Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие. Пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.
8. Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики настоящего. М: Экономика, 2000.

Л. Е. Басовский

*доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и управление»,
Тульский государственный педагогический университет*

И. И. Фомичев

*аспирант,
Тульский государственный педагогический университет*

Развитие банковского маркетинга баз данных

***Аннотация.** В 2010 году растет доля не возвращаемых кредитов в кредитных портфелях российских банков. В этих условиях целесообразно развивать банковский маркетинг баз данных. Приведены рекомендации по применению для анализа данных методов многомерной статистики – кластерного и дискриминантного анализа. Указаны возможности использования банковского маркетинга баз данных.*

***Ключевые слова:** невозвращаемые кредиты, банковский маркетинг баз данных, кластерный и дискриминантный анализ данных.*

***The summary.** The raise in the percentage of non-reimbursable loans in the bank's loan book is expected in 2010. Taking into consideration these conditions it is reasonable to develop bank marketing of the databases. Recommendations for practical usage of analytical methods of multivariate statistics are given in the article – the methods of cluster analysis and discrimination analysis. The possibilities of practical usage of database bank marketing are stated.*

***Key words:** non-reimbursable loans, bank marketing for database, cluster and discrimination analysis of data.*

Мировой финансовый кризис 2008–2009 годов обострил проблему плохих – не возвращаемых своевременно кредитов для российских банков. В настоящее время плохие кредиты составляют 8,7% кредитного портфеля. По прогнозам Центрально банка России к концу года доля плохих кредитов возрастет до 13%. В этот показатель не входит объем части реструктурированных кредитов, которая не будет возвращена. С учетом этой категории доля плохих долгов в совокупном портфеле банков достигнет 18%¹.

¹ http://www.distressed.ru/articles_51.html

Данные Банка России о дневных кредитах, о дневной величине saldo операций Банка по представлению, абсорбированию ликвидности за январь—май 2010 года ² показывают высокий уровень волатильности объемов кредитных операций. Статистический анализ моделей временных рядов этих показателей позволил установить, что колебания их уровня в 20 раз превышают детерминированные изменения, что в соответствии с представлениями теории катастроф свидетельствует о неустойчивости функционирования системы. Это позволяет считать экспертные оценки Банка России, предсказывающие нарастание доли плохих кредитов в портфеле российских банков, вполне обоснованными.

Сложившаяся в банковском секторе ситуация определяет необходимость освоения современных методов маркетинга баз данных, возможность создания эффективных моделей кредитных рисков и повышения эффективных кредитных стратегий.

База данных клиентов — это средоточие постоянно обновляемой информации о существующих или потенциальных клиентах. База данных, напомним, представляет собой набор данных, хранящихся вместе на компьютерном носителе и организованных таким образом, что при необходимости они могут быть легко извлечены. Информация, содержащаяся в базе данных, должна быть пригодной для таких маркетинговых целей, таких как поиск и оценка клиентов, совершение сделок, поддержание взаимоотношений с клиентами.

Маркетинг баз данных обычно представляет собой процесс разработки, ведения и использования баз данных заемщиков и баз данных, кредитных продуктов. Целью маркетинга баз данных обычно считают установление контактов, совершение сделок и поддержание отношений. Но, как показывает опыт, базы данных в банковской деятельности могут активно использоваться для построения моделей рисков и разработки стратегий.

Базы данных клиентов обычно содержат сведения, позволяющие предлагать конкретному заемщику наиболее подходящий для него специальный кредитный продукт, в соответствии с совершенными ранее сделками.

Для целей создания моделей кредитных рисков база данных должна содержать характеристики заемщиков, допускающие числовую или символьную идентификацию, сведения о прошлых сделках с заемщиком, данные о возрасте, доходе, составе семьи, роде деятельности, интересах, мнениях, предпочитаемых средствах массовой информации.

² <http://www.cbr.ru/>

База данных корпоративных заемщиков должна содержать сведения о прошлых сделках, объемах продаж, ценах и прибыли, информацию о характере и политике использования кредитов. Разумеется, для целей установления долгосрочных отношений с заемщиком, в базе должны быть и другие сведения. Например, имена участников принятия решений о совершении сделок, их возраст, даты рождения, увлечения. Полезны и сведения о любимых блюдах, о состоянии текущих кредитных договоров. Важна оценка доли роли кредитов банка в бизнесе клиента. Необходимы наименования конкурирующих банков, оценка конкурентных преимуществ и недостатков в отношении клиента.

Информация для создания и ведения базы данных собирается из всех возможных источников, при каждом контакте с клиентами, при проведении маркетинговых исследований. Каждый звонок в банк, каждый онлайн-запрос должен использоваться для получения необходимой информации.

Особые возможности для формирования базы данных складываются в процессе работы по обеспечению возврата проблемных кредитов. При этом число контактов с должниками увеличивается, о должниках собирается дополнительная информация.

Базы данных представляют собой значительную ценность. Собственная база данных может быть существенным конкурентным преимуществом банка. В связи с этим банки должны создавать хранилища данных. Доступ к хранилищу имеют только соответствующие работники банка. Альтернативой созданию собственного хранилища данных является передача баз данных на хранение специализированной организации. Однако такие организации для большинства российских банков пока недоступны.

Для анализа информации, содержащейся в базе данных, используются математические методы и компьютерные технологии по извлечению полезной информации о субъектах и объектах, по их группировке, по выявлению тенденций различных изменений, факторов, определяющих изменения в пространстве, времени. Необходимо, в первую очередь, использовать многомерные методы статистики.

Многомерные методы предоставляют объективные количественные средства для исследования сходства, близости, группировки или классификации данных. Данные могут быть представлены в виде множества показателей, переменных, которые характеризуют объекты. Большинство методов решают задачу уменьшения количества переменных, и выделения наиболее важных характеристик, скрытых факторов.

Метод кластерного анализа позволяет строить классификацию n объектов. Они объединяются в группы или кластеры на основе критерия минимума расстояния в пространстве t показателей, описывающих объекты. Это позволяет построить классификацию объектов на заданное число групп – кластеров. Вероятностное обоснование результатов кластеризации получают методом дискриминантного анализа.

Исходные данные для кластерного анализа представляются в виде матрицы размером $t \times n$, содержащей информацию трех типов, но на практике чаще всего используют один тип – измерения x_{ij} значений t показателей для n объектов. В процессе анализа необходимо выбрать стратегию объединения и метод вычисления расстояния d_{ij} между объектами в многомерном пространстве показателей – метрику.

Промежуточным результатом анализа являются среднее внутрикластерное расстояние, по которому можно сравнивать различные варианты кластеризации, и кластеры с указанием объектов, включенных в них. При этом можно получить проекции на плоскость каждой пары показателей центров кластеров и объектов каждого кластера.

Результаты кластерного анализа могут иллюстрироваться построением дендрограмм классификации показывающую состав и иерархию объединения кластеров. Для представления лицам, принимающим решения в банках, как показывает опыт, наиболее наглядные дендрограммы позволяют получать дивизивная стратегия динамических сущностей. В случае дивизивной стратегии кластеризации необходимо задать число кластеров, окончательное количество кластеров окажется меньше.

При выполнении анализа расстояния оценивают с использованием следующих различных метрик:

- 1) евклидова метрика, применима для переменных, измеренных в одних единицах;
- 2) нормализованная евклидова метрика подходит для переменных, измеренных в различных единицах;
- 3) метрика суммы квадратов может использоваться, чтобы расстояние между кластерами было равно сумме расстояний между их компонентами;
- 4) если переменные имеют различную значимость, то используют взвешенное суммирование квадратов, при этом матрица данных должна содержать веса показателей;
- 5) манхеттенская метрика, применяется для ранговых переменных.

Дискриминантный анализ позволяет проверить гипотезу о возможности классификации заданного множества объектов n , характеризуемых некоторым числом t переменных показателей x , на некоторое число классов или кластеров k , дать классификации вероятностную оценку.

При выполнении анализа ищется набор дискриминирующих функций, обеспечивающих классификацию объектов на заданное число классов – кластеров. Исходные данные представляются в виде матрицы размером $(t + 1) \times n$, причем n строк характеризуют n объектов. Первые t столбцов это значения t переменных для n объектов, а $(m + 1)$ столбец для каждого объекта – это номер его класса. Классы нумеруются натуральными числами от 1 до k , где k – число классов. Если нужно классифицировать ряд новых объектов, то такие объекты также включаются в матрицу данных с номером класса 0.

Результаты анализа переставляют собой следующие оценки:

1) суммарное межкластерное расстояние Махаланобиса D^2 с уровнем значимости P для нулевой гипотезы « $D^2 = 0$ », то есть гипотезы о невозможности разбиения совокупности объектов на заданное число классов;

2) коэффициенты дискриминирующей функции, обеспечивающей отнесение объектов к данному классу;

3) данные для каждого объекта j , в том числе номер его класса g , расстояние Махаланобиса D_j^2 от объекта до центра класса, уровень значимости P нулевой гипотезы « $D_j^2 = 0$ », то есть гипотезы о том, что объект может быть отнесен к данному классу, а так же вероятность P_{jg} отнесения объекта к этому классу.

Если $P > 0,05$, соответствующая нулевая гипотеза может быть принята, иначе отвергнута.

Разбиение клиентов на кластеры позволяет обоснованно строить модели кредитных рисков, связанных признаками клиента.

Базы данных следует использовать для решения следующих задач:

1. Нахождение потенциальных клиентов. Например, организация находить потенциальных клиентов с помощью рекламы. Рекламное обращение сопровождается какой-либо возможностью ответа на адрес электронной почты, сайт банка, по бесплатному номеру телефона. Полученные отклики используют для построения базы данных.

2. Определение клиентов, которым следует направить конкретное предложение. Банк устанавливают критерии, которым должен удовлетворять целевой клиент для каждого конкретного предложения. По базе данных производится поиск клиентов, удовлетворяющих избранным критериям. К этим клиентам обращаются с предложением.

3. Упрочение лояльности клиентов. Банки могут вызывать заинтересованность и энтузиазм клиентов, фиксируя их предпочтения, предлагая им соответствующие подарки, скидки.

4. Активизация клиентов. Организации могут осуществлять автоматизацию сообщений занесенным в базы данных клиентам с поздравлениями с днем рождения или с юбилеем, со специальными предложениями, напоминаниями о возможных предложениях банка по данному случаю.

Использование маркетинга баз данных может быть сопряжено с проблемой вторжения в частную жизнь. Далеко все люди хотят поддерживать тесные отношения с банком, они могут быть настроены против сбора персональных сведений о себе. Многие люди могут ассоциировать сбор таких данных с вторжением в частную жизнь. Законодательство об охране персональных данных предоставляет им возможности защиты от этого вторжения.

Литература

1. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Маркетинг. М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа. М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Тулембаева А.Н. Банковский Маркетинг. Завоевание рынка. Алматы: Триумф «Т», 2007.
4. Хабаров В.И. Попова Н.Ю. Банковский маркетинг. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004.

Л. В. Безбородова

Начальник отдела продаж,
ООО «Тойсберри»

Инвестиции в человеческий капитал на уровне государства

***Аннотация.** На сегодняшний день возникают существенные проблемы с учетом инвестиций в человеческий капитал и измерением получаемых результатов. Затраты на обучение персонала и повышение его квалификации по правилам финансового учета следует относить к расходам, а не к инвестициям, хотя с точки зрения управленческого учета их лучше относить именно к инвестициям. Чтобы оценить результаты таких инвестиций многие фирмы разрабатывают довольно сложные системы учета. В результате возникает огромный разрыв между балансовой стоимостью фирмы и ее рыночной капитализацией. Возникает фундаментальное противоречие между принципами бухгалтерского учета и свойствами экономики знаний. При этом бухгалтерская информация остается одним из важнейших источников информации, используемых при оценке бизнеса и принятии решений об инвестировании капитала в ту или иную фирму.*

***Ключевые слова:** инвестиции, человеческий капитал, квалификация, международные стандарты финансового учета, управленческий учет, качественные и количественные показатели, кризис, карьерный рост, ликвидность, жизнеспособность бизнеса.*

***The summary.** For today there are vital issues taking into account investments into the human capital and measurement of received results. Expenses for training of the personnel and increase of its qualification by rules of the financial account should be carried to expenses, instead of to investments though from the point of view of the administrative account them is better to carry to investments. To estimate results of such investments many firms develop difficult enough systems of the account. As a result there is a huge rupture between balance cost of firm and its market capitalisation. There is a fundamental contradiction between principles of book keeping and properties of economy of knowledge. Thus the accounting information remains to one of the major sources of the information used at an estimation of business and decision-making on investment of the capital in this or that firm.*

***Key words:** investments, human capital, qualification, international standards of the financial account, administrative account, quantitative and quality indicators, crisis, career growth, liquidity, viability of business.*

Многие мировые лидеры современной экономики уже осознали важность и сбалансированность инвестиций в человеческий капитал, их пользу для собственного роста и процветания. Например, всемирно известная компания «Дюпон» провозгласила четыре ключевых стратегических направления развития, первым из которых является инвестирование в своих работников¹.

В Японии развитие человеческого капитала рассматривается как приоритетное направление информационно-технической революции и пользуется государственной поддержкой.

В США уделяется значительное внимание разработке методов бухгалтерского учета человеческих ресурсов (УЧР), направленных на изменение наличных человеческих активов (asset value of labor) и их прироста после осуществления различных кадровых мероприятий. Концепция УЧР предполагает инкорпорирование стоимости человеческих ресурсов в общий баланс активов фирмы. В концепции УЧР предлагаются стохастические модели для оценки неопределенности объема будущих услуг. Различают два аспекта ценности услуг работника: ожидаемая условная ценность, которую организация могла бы потенциально реализовать, если бы работник сохранил свое членство в ней на период всего трудоспособного возраста (до пенсии); ожидаемая реализуемая ценность, которую организация предполагает получить с учетом текучести. Такие вероятностные ценности услуг зависят также от привносимых извне обстоятельств: роль, предписываемая работнику в организации и качество управления, включая мотивацию.

По срокам окупаемости инвестиции в человеческий капитал сходны с инвестициями в основной капитал, но не получают отражения в соответствующих финансовых документах и пока не дают права на налоговые льготы. Издержки от таких инвестиций отражаются на финансовых показателях фирмы немедленно, а выгоды в полном объеме надо ждать иногда несколько лет. По относительным объемам вложений в человеческий капитал фирмы США уступают европейским, но особенно японским, это связано с лояльностью персонала — в США одна из самых высоких мобильность рабочей силы.

В США на фирмы, осуществляющие большие вложения в повышение квалификации персонала, смотрят как на «охотничьи угодья», где на законных основаниях можно охотиться за талантами. Поэтому на

¹ Мясоедова Т. Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия.// Менеджмент в России и за рубежом, 2005, № 3, С. 29–37.

практике фирмы часто считают более выгодным покупать умение на стороне, нежели готовить у себя. В Японии в связи с существующими традициями такая проблема отсутствует. В ряде европейских стран проблемы, связанные с вложениями фирм в человеческий капитал решаются с участием государства. Например, устанавливается обязательный минимум расходов на обучение (Франция – 1,5% от фонда зарплаты). В Германии эти вопросы решаются на стадии заключения отраслевых договоров. В США на уровне законодательства штатов делаются попытки поддержать усилия бизнеса по данным проблемам.

«Бизнес должен активно включаться в решение социальных вопросов населения и делать все для улучшения жизни казахстанцев. Без этого нельзя достичь ни хороших показателей труда, ни стабильно растущих объемов производства». Эти слова главы государства Нурсултана Назарбаева давно являются руководством к действию в международном консорциуме «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.». Альянс крупнейших иностранных нефтегазовых компаний, разрабатывающих уникальное Карачаганакское нефтегазоконденсатное месторождение, инвестирует не только в новые технологии добычи, но и в человеческий капитал. Понимая, что именно это главная ценность руководства данной страны.

В России проблема человеческого капитала поднимается достаточно давно. Динамику ее актуальности можно оценить по экономическим форумам 2008 и 2010 годов.

Выступая на круглом столе «Инвестиции в человеческий капитал» 8 июня 2008 года в рамках XII Петербургского международного экономического форума И. Ю. Юргенс, рассмотрев различные аспекты российской экономики, предложил ряд институциональных мер со стороны государства и бизнеса, необходимых для стимулирования инвестиций в человеческий капитал. Во-первых, модернизация системы образования. К числу существенных проблем в данной сфере относится избыток лиц с высшим образованием при недостатке квалифицированных рабочих, которых готовят профессиональные учебные заведения. При этом существует хроническое несоответствие программ обучения потребностям бизнеса – меняется структура экономики, а программы остаются практически неизменными. Предприятиям приходится проводить «дообучение» не только по узкоспециализированным вопросам и навыкам, но и восполнять пробелы общепрофессионального характера. Второе направление инвестиций представляется не менее важным и связано с инвестициями в модернизацию институциональной среды рынка труда. Провозглашаемый руководством страны курс на инновационное

развитие предполагает реализацию венчурных проектов и создание априори высокорисковых производств. Такие компании чрезвычайно чувствительны к росту любых видов издержек, в том числе и к издержкам на персонал. Следовательно, необходимо изменять институты рынка труда таким образом, чтобы сократить издержки компании на сокращение персонала, сократить издержки найма и увольнения работников, в том числе и работников других стран, а также максимально расширить возможности предприятий по использованию рабочего времени². Игорь Юргенс предлагает использовать Институт современного развития в качестве площадки для обсуждения этих вопросов и выработки сбалансированных решений, не только устраивающих бизнес, но и не бросающих работников на произвол работодателя. Так как если государство откажется от модернизации трудового законодательства, то бизнес вынужден будет заменить формальные институты неформальными правилами и наметившаяся тенденция «обеления» заработной платы и трудовых отношений в целом как минимум замедлится.

По мнению отечественного экономиста Евгения Ясина, перспективы развития России весьма неоднозначны. Прироста трудовых ресурсов не будет. Рост за счет приложения капитала к избытку труда в перспективе невозможен. Энергия аграрно-индустриального перехода исчерпана. «Догоняющее развитие» по индустриализации и завоевания западных рынков дешевыми готовыми изделиями если и возможно, то только в отдельных, не очень значимых секторах. Природные богатства гарантируют рост в лучшем случае 2–3% ВВП в год. Наши возможности связаны с нововведениями и человеческим капиталом, которые в свою очередь требуют эффективных институтов, необходимых для свободной рыночной экономики и политической демократии. Прорыв России возможен только за счет ставки на нововведения и увеличение человеческого капитала, что реально только изменениях в институтах и культуре, создающих благоприятную среду для инвестиций, нововведений и развития человека. В противном случае Россия будет жить только до тех пор, пока не закончатся нефть и газ.

На сегодняшний день проблема человеческого капитала в России получила новый виток, о чем свидетельствует прошедшая на Неделе Российского Бизнеса 2010 конференция «Человеческий капитал как средство модернизации экономики».

² www.riocenter.ru Игорь Юргенс: человеческий капитал и потребности российского рынка.

Сегодня крайне важно определить роль человеческого капитала в процессе модернизации. Об этом заявил президент РСПП Александр Шохин. Тема роли человеческого капитала в развитии экономики — одна из важнейших проблем. Ее мы обсуждаем каждый год. Но впервые мы эту тему сознательно заострили. Нам хотелось бы, чтобы на тему человеческого капитала смотрели не только с точки зрения вложения в него, решения таких проблем как здоровье нации, демографическая политика, повышение качества образования, но и с точки зрения вклада человеческого капитала в модернизацию экономики».

Напомним, что Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), который называют «профсоюзом олигархов», является общественной организацией, представляющей интересы деловых кругов России. Он учрежден в 1991 году, его президентом является Александр Шохин. А Михаил Прохоров, который в РСПП возглавляет комитет по рынку труда и кадровым стратегиям, представил в среду на конференции «Человеческий капитал как средство модернизации экономики» позицию работодателей по стратегическим задачам управления человеческим ресурсом».

Впрочем, эти заявления Шохина вовсе не являются ортодоксальными, нечто подобное говорил и Президент РФ Д. А. Медведев: «...Мы должны выйти на такие изменения в законодательстве и в государственном управлении, которые помогут переходу всей нашей экономики на инновационный характер развития ... Человеческий капитал — ресурс для модернизации никак не меньший, чем капитал финансовый ... По-настоящему современным может считаться только общество, настроенное на неуклонное повышение качества жизни ... », и премьер-министр В. В. Путин: «Единственной реальной альтернативой ... является стратегия инновационного развития страны, опирающаяся на одно из наших главных конкурентных преимуществ — на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом», и председатель Государственной думы РФ Борис Грызлов, напомнивший о том, что «... кризис кончится, и вам понадобятся люди, — обратился к предпринимателям председатель Госдумы. — ...Инвестиции в человеческий капитал — суть государственной политики». Также Грызлов добавил: «...Мы прекрасно понимаем, что в условиях рыночной экономики очень многое зависит от поведения бизнеса. Общество вправе ожидать, что экономическая элита страны будет

проявлять чувство социальной ответственности в не меньшей степени, тем более в период, когда кризис еще дает о себе знать.

Нужно обучать своих работников, нужно заботиться об их здоровье, жилье и пенсиях. Со своей стороны государство готово стимулировать появление таких программ». Также Грызлов подчеркнул, что инвестиции в человеческий капитал, который, как правильно сформулировано в названии конференции, является средством модернизации экономики. Но только с одной поправкой, что это главное средство модернизации экономики.

Одним из основных целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. является повышение качества профессиональных кадров для инновационной экономики. Охват необходимым высшим и средним профессиональным образованием составит 60–70% населения. Президент «Группы «Онэксим», М. Прохоров выделил ключевые элементы управления человеческим капиталом:

- производительность труда;
- занятость и доходы;
- качество рабочей силы — уровень профессиональной подготовки, социальная база и дисциплина труда;
- социальное и пенсионное страхование;
- трудовое законодательство и индустриальное устройство в сфере труда.

Прохоров считает, что существенным ограничением развития российской экономики является качество рабочей силы, для которой характерен:

- низкий уровень профессиональной подготовки;
- недостаточно устойчивое материальное положение, преобладание бедных слоев в социальной структуре занятых;
- недостаточный уровень трудовой и профессиональной дисциплины.

Расшифровывая вышеперечисленное, отметим, что уровень профессионализма работников требует глобальных изменений в системе квалификаций и профессионального образования. В России согласно действующему «Единому тарифно-квалификационному справочнику насчитывается более 7 тысяч рабочих профессий, а в странах ОЭСР сборники рабочих профессий насчитывают от 600 до 800 профессий. Например, профессии «miner» (шахтер), в России соответствует 6 профессий (горнорабочий очистного забоя, забойщик, крепильщик и др.).

В России отсутствует механизм формирования и актуализации современных стандартных требований к профессиям и стандартных технологий подготовки по каждой специальности. Профессиональные учебные заведения часто используют устаревшие методические материалы, списанную технику для обучения, и прочее. Для опережающего обучения необходима практика составления среднесрочных и долгосрочных прогнозов в разрезе секторов занятости, профессий и квалификаций. В системе подготовки и квалификации значительно нарушен баланс по объему и качеству высшего среднего и начального профессионального образования. Требуется перейти от массового высшего образования к получению высокой квалификации в сфере начального, среднего и высшего образования в пропорциях, необходимых для инновационной экономики. Новый уровень развития экономики заставляет создавать конкурентоспособные образовательные системы, нацеленных на подготовку квалифицированных кадров для инновационной экономики. Кадровое обеспечение потребностей посткризисной экономики, адаптация профессиональных умений и навыков работников к её меняющимся потребностям, приобретает первостепенное значение. Профессиональное образование и обучение должны настраиваться таким образом, чтобы одновременно оснащать обучающихся профессиональными компетенциями и формировать их способность к занятости, готовность конкурировать за рабочие места. За последние 20 лет в России был утрачен престиж рабочей профессии. Необходимо изменить и отношение людей к профессиональному образованию.

Деловым сообществом отмечается необходимость дальнейшего развития трудового законодательства, более полного отражения международных норм, связанных как с гибкостью трудовых отношений, так и с защитой трудовых прав работников.

В настоящее время система обязательного социального страхования остается в основном инструментом борьбы с бедностью, а не системой страхования и накопления, она не адаптирована к старению населения и ограниченным источникам финансирования.

Увеличение тарифа страхового взноса на обязательное социальное страхование приведет к значительному увеличению нагрузки на фонд заработной платы (ФЗП) организаций. В значительной степени это коснется организаций, перешедших на упрощенную систему налогообложения или использующих специальные налоговые режимы. Необходимо найти взвешенный баланс между социальными обязательствами (государственными, а также обязательствами работодателя, установлен-

ными законами, коллективными договорами) и сдерживанием общего роста издержек, включая расходы на рабочую силу.

В настоящее время отсутствуют обоснования порогов налоговой нагрузки на бизнес, при которых не ограничиваются возможности роста экономики и инвестиций, создания новых рабочих мест, повышения производительности труда и заработных плат.

В заключение можно отметить следующее: благополучие и устойчивое развитие любой нации зависит от человеческого капитала, поэтому необходима продуманная и последовательная политика в области развития человеческих ресурсов и сбалансированных инвестиций в человеческий капитал.

Литература

1. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия. // Менеджмент в России и за рубежом, 2005, № 3, С. 29–37.
2. <http://nrb-rspp.ru/otchet/review-25/>
3. <http://www.vedomosti.ru/>
4. <http://www.er-duma.ru/press/41253>
5. www.riocenter.ru Игорь Юргене: человеческий капитал и потребности российского рынка.
6. www.hse.news/1163619 самый ценный капитал — человеческий.

В. А. Верников

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства*

Особенности бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности в международной практике

***Аннотация.** Рассмотрение проблемы учета дебиторской и кредиторской задолженности является актуальной как в российском так и в зарубежном бухгалтерском учете. В данном вопросе требуется рассмотрение основных особенностей учета дебиторской и кредиторской задолженности по международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО) и сравнить их с российскими стандартами бухгалтерского учета.*

***Ключевые слова:** международные стандарты финансового учета, стандарты бухгалтерского учета, дебиторская, кредиторская задолженность.*

***The summary.** The problem of bill receivable and bill payable accounting is relevant both in Russian and in foreign accounting. In this question the basic features of bill receivable and bill payable accounting would be viewed according to International Financial Reporting Standards and compared with Russian standards of accounting.*

***Key words:** international Financial Reporting Standards, standards of accounting, bill receivable bill payable accounting.*

Рассмотрение проблемы учета дебиторской и кредиторской задолженности является актуальной как в российском так и в зарубежном бухгалтерском учете. В данном вопросе требуется рассмотрение основных особенностей учета дебиторской и кредиторской задолженности по международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО) и сравнить их с российскими стандартами бухгалтерского учета.

Если рассматривать международный бухгалтерский учёт то нужно отметить, что в МСФО нет специального стандарта, посвященного дебиторской и кредиторской задолженности. Определение, классификация, порядок отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженности регулируются МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты — признание и оценка». К кредиторской задолженности также применя-

ется МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Информации в финансовой отчетности по дебиторской и кредиторской задолженностям излагается в МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты-раскрытия и представление информации».

Дебиторская задолженность и ссуды выделяются в отдельный класс финансовых активов и определяются как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке». Исключение составляют активы, которые предназначены для продажи, или товары (для торговых компаний), если компания планирует их выбытие в ближайшем будущем. Этот класс финансовых активов может включать: торговую дебиторскую задолженность, инвестиции в долговые инструменты и банковские депозиты, заемные активы.

Если финансовые активы котируются на рынке, то по МСФО (IAS) 39 они не могут быть классифицированы как ссуда или дебиторская задолженность.

Выданные авансы или переплата по налогам, как в российской отчетности, так и в отчетности по МСФО обычно раскрываются в разделе «Дебиторская задолженность». Но если следовать определению дебиторской задолженности, приведенному в МСФО (IAS) 39, то перечисленные статьи не являются дебиторской задолженностью, по сути, эти статьи относятся к расходам, которые временно учтены на балансе до момента совершения хозяйственной операции — «расходы, оплаченные авансом». Если эти статьи имеют значительную величину и существенны с точки зрения отчетности в целом, то они в обязательном порядке будут раскрываться непосредственно в балансе.

Кредиторская задолженность определяется, как «обязательство оплатить товары или услуги, которые были получены или поставлены и на которые либо были выставлены счета-фактуры, либо они были формально согласованы с поставщиком».

Для признания дебиторской и кредиторской задолженности в учете используются общие критерии признания активов и обязательств. Чтобы актив или обязательство были признаны, требуется одновременное соответствие следующим критериям.

1. Существует высокая вероятность получения (оттока) экономических выгод, связанных с данным активом (обязательством);
2. Стоимость актива или обязательства может быть надежно оценена.

В первоначальном признании дебиторская и кредиторская задолженности оцениваются по справедливой стоимости (по стоимости сделки), включая затраты по совершению сделки, которые напрямую связаны с приобретением (выпуском) финансового актива или обязательства. После первоначального признания дебиторская и кредиторская задолженности оцениваются по амортизируемой стоимости. Амортизируемой стоимостью понимается финансовый актив или обязательства, которые были определены при его первоначальном признании, суммы накопленной амортизации, за вычетом стоимости его погашения.

Если рассматривать синтетический и аналитический учет дебиторской и кредиторской задолженностей то он должен быть организован так, чтобы обеспечивать простоту формирования необходимых раскрытий информации в финансовой отчетности, а также управление этими активами и обязательствами. Степень детализации аналитического учета должна позволять анализировать оборачиваемость данного актива и погашение данного обязательства в разрезе каждого контрагента и однородных хозяйственных операций в разрезе каждого договора, а также отдельно отражать скидки и процентный доход. Для разработки аналитических процедур в целях МСФО важным моментом должно являться создание подробного плана счетов, который позволит легко формировать отчетность и необходимую информацию.

Рассмотрим порядок проведения инвентаризации расчетов и формирования резерва под обесценение дебиторской задолженности (резерва сомнительным долгам) согласно международной практике.

В отличие от российских стандартов бухгалтерского учета цель инвентаризации по МСФО – это выявление просроченной дебиторской задолженности для работы с сомнительными долгами и подтверждение балансовых данных на определенную дату. Она проводится для того, чтобы соблюсти принцип консервативности, не завесить активы компании и не ввести пользователей в заблуждение.

Инвентаризация проводится как выборочно, так и сплошным методом.

В международной практике распространена инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности аудиторами. При этом акты сверки на бланке организации за подписью ответственных лиц направляются дебиторам и кредиторам с указанием в качестве обратного адреса почтовых реквизитов аудиторской организации.

В МСФО существует две основные формы актов сверки – положительная и отрицательная. В акте сверки отрицательной формы указывается сумма дебиторской или кредиторской задолженности компании на определенную дату и просьба прислать обратно акт сверки только в случае несогласия контрагента с указанной суммой. При неполучении ответа задолженность считается подтвержденной. В акте сверки положительной формы содержится просьба выслать обратно акт сверки в любом случае. Сумма задолженности по данным компании может указываться, хотя в международной практике этого делать не рекомендуется, чтобы контрагент отразил в акте сумму задолженности в соответствии со своим учетом.

В России акты сверок в отрицательной форме не применяются, поскольку отсутствие ответа от контрагента в большинстве случаев не несет особого смысла и не означает подтверждения данных организации. В МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» начисление резервов (снижение стоимости в учете) по активам предусмотрено, если их справедливая стоимость становится ниже балансовой. Применительно к дебиторской задолженности резерв должен начисляться, если от дебиторов ожидается поступление суммы меньше первоначальной задолженности.

МСФО (IAS) 36 вводит термин «резерв под обесценение дебиторской задолженности». В Налоговом кодексе РФ есть похожий термин «резерв по сомнительным долгам». Согласно российскому законодательству создание резерва по сомнительным долгам компании является ее правом, а не обязанностью. По МСФО начисление резервов под обесценение дебиторской задолженности – способ приведения суммы задолженности, отражаемой в отчетности, к ее справедливой стоимости. Определение суммы резерва входит в сферу ответственности руководства компании.

Существует несколько методов формирования резерва по сомнительной задолженности. По методу «доля продаж» средний уровень сомнительной дебиторской задолженности определяется как доля всей выручки, полученной за определенный период. Согласно методу «по срокам возникновения» величина сомнительной задолженности определяется в результате анализа сроков ее возникновения. Этот способ в измененной форме предписывается ст. 266 НК РФ, определяющей право налогоплательщика создавать резервы по сомнительным долгам.

Способ формирования резерва по сомнительной задолженности описывается в пояснительной записке к финансовой отчетности и в учетной политике.

Существует несколько способов определения суммы резерва по МСФО:

- определение вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- начисление резерва в процентном отношении от выручки за период;
- разделение дебиторской задолженности на несколько групп, в зависимости от периодов просрочки и начисление резерва в процентном отношении, определяемом для каждой группы.

Наиболее распространенным является смешанный способ – резерв начисляется в отношении некоторых дебиторов, о которых известно, что вероятность взыскания их задолженности является низкой (судебный процесс по взысканию долгов, процедура банкротства), а в отношении остальных дебиторов резерв начисляется в зависимости от времени просрочки.

Требования к раскрытию информации о дебиторской и кредиторской задолженности представлены в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», согласно которому в балансе должны раскрываться статьи:

- обязательства по текущему налогу (налог на прибыль)
- торговая и прочая дебиторская задолженности;
- торговая и прочая кредиторская задолженности;
- оценочные обязательства;
- финансовые обязательства (например, по лизингу);

Необходимо деление задолженности по срокам ее погашения на долгосрочную и краткосрочную.

В комментариях к финансовой отчетности по требованиям МСФО (IAS) 1, 12, 17, 24, 32, 36, 37 приводятся:

- суммы по основным группам задолженности – торговая, прочая, авансы выданные (полученные), переплата (задолженность) по налогам, задолженность связанных лиц, задолженность связанным лицам и т.д. в зависимости от существенности сумм;
- сумма резерва под обесценение дебиторской задолженности;
- описание кредитных и финансовых рисков;
- суммы к погашению долгосрочной задолженности по срокам погашения (от года до двух лет, от двух до пяти лет, более пяти лет);
- эффективные процентные ставки дисконтирования долгосрочной задолженности.

Кроме требований, указанных в МСФО, компания предоставляет любую дополнительную информацию, необходимую пользователям финансовой отчетности для понимания ее финансового положения и результатов деятельности за отчетный период. Состав такой информации определяется профессиональным суждением руководства [24, С. 10].

Отсюда следует, что в учете расчетов с дебиторами и кредиторами по МСФО и по российским стандартам бухгалтерского учета есть ряд основных отличий: в вопросах определения и методов оценки, проведения инвентаризации, формирования актов сверок с контрагентами, создания резерва по сомнительным долгам («резерв под обесценение дебиторской задолженности»), требований по раскрытию информации в бухгалтерской отчетности.

В целом, бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности является неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности любой организации. В настоящее время организации самостоятельно разрабатывают и утверждают учетную политику, рабочий план счетов, графики документооборота, проведения инвентаризации имущества и обязательств, определяют форму расчетов с контрагентами.

А. В. Власов

преподаватель,
Российская Академия предпринимательства

Перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации

***Аннотация.** Право на достаточный жизненный уровень (достойную жизнь – в терминологии статьи 7 Конституции Российской Федерации) – основополагающее социальное право, составляющее правовой базис для всей системы социальных прав и свобод человека и гражданина. Данное право вытекает из двух фундаментальных правовых императивов другой группы прав – гражданских прав человека и гражданина: права каждого на жизнь и права каждого на достоинство личности, что еще раз подтверждает взаимосвязанность и взаимообусловленность всей системы прав человека и гражданина.*

***Ключевые слова:** конституционное право, ипотека, право, жилищное строительство, прав человека, конституция, жилищный кодекс.*

***The summary.** The right to a sufficient standard of life (a worthy life – in terminology of clause 7 of the Constitution of the Russian Federation) – the basic social right making legal basis for all system of the social rights and freedom of the person and the citizen. The given right follows from two fundamental legal imperatives of other group of the rights – civil human rights and the citizen: the rights of everyone to a life and the rights of everyone to advantage of the person, that once again confirms coherence and interconditionality of all system of human rights and the citizen.*

***Key words:** constitutional law, the mortgage, the right, housing construction, human rights, the constitution, the housing code.*

В условиях экономического кризиса, когда по всему миру прошла волна банкротств, закрытий, разорений, перспективы развития ипотечного кредитования выглядят на первый взгляд достаточно туманно.

В западных странах включая ЕС и США и хотя еще чувствуется остатки финансового кризиса, но уже есть первые предпосылки говорящие о том, что банки готовы вкладывать денежные средства в ипотечное жилищное кредитование. Рост количества ипотечных кредитов в некоторых странах ЕС повысился на несколько процентов.

Отдельная ситуация с ипотечным жилищным кредитованием в России, даже до мирового финансового кризиса, когда возможности получения любого кредита начиная от потребительского кончая ипотечным были максимально лояльные, банки кредитовали (выдавали) денежные средства в колоссальных объемах не боясь: не возвратов, просрочек, банкротств в общем «гнались» за количеством кредитов, а не за их качеством. При этом стоимость квадратного метра жилья в Москве и Московской области достигла казалось бы максимальной возможной величины, все равно продолжала уверенно расти, принося дополнительный доход как банкам так и строительным компаниям. При этом возникал вполне закономерный вопрос, а нужна ли государству программа «Доступное жилье», так ли необходимо понижать стоимость квадратного метра?!

Согласно проведенному исследованию «Индикатором Рынка Недвижимости», были выявлены следующие показатели.

Был задан вопрос ¹: «Как Вы думаете, сможет ли правительство предпринять шаги к тому, чтобы рядовой российский гражданин мог бы позволить себе купить жилье?».

- Нет — ответило нам 63,3% участников опроса — почти две трети;
- Да — сказали 22%;
- Затруднились с ответом 14,7%.

Результаты данного опроса выглядят действительно удручающе, общество не верит в возможность или желание государства решать вопросы, связанные с развитием доступного жилья.

Среди ответов, которые подпадают под ответ «Нет» были такие: «коррупция, бездействию и неумелости правительства, у правительства не хватит денег» и т. д.

Ответы, которые попали в «Да»: «надо сделать доступной ипотеку, адекватности стоимости недвижимости и доходов людей, о политической воле, экономический кризис подходит к концу) и т.д.

Чтобы понять причину роста спроса на ипотечное кредитование, нужно сперва разобраться в ценовом определении данного вопроса.

Средняя стоимость одного квадратного метра жилья в Москве (по состоянию на май 2010 года) составляет 130 618 рублей за кв. м. если умножить данную сумму на средний метраж квартиры (36 кв. м.) то получается 4 700 000 рублей. Сумма огромная для большинства граждан страны, при этом сравнивая стоимость квадратного метра в странах Западной Европы, мы видим колоссальную разницу в ценах. Для сравнения сто-

¹ Вопросы задавались с помощью телефонного опроса, проведенного по репрезентативной выборке.

имость однокомнатной квартиры в Берлине – 25 000 евро (975 000 рублей), колоссальная разница, при этом в Германии доступна:

- ипотека (процент по кредитам в среднем составляет 3–4% годовых, срок по кредиту составляет 15–20 лет (против 11–17%, на срок 5–10 лет в России);
- наличие социальных программ, позволяющих сделать приобретение недвижимости не слишком трудной задачей;
- высоким уровнем доходов среди населения.

Все это делает ипотечное кредитование в странах Европы и США доступным многим слоям населения, в России ипотечное кредитование доступно только относительно небольшой «прослойке» общества.

Достаточно интересно выглядит предложение премьера Российской Федерации В. В. Путина насчет уменьшения процентных ставок по ипотечным кредитам: «Мы будем говорить о том, чтобы банки, которые войдут в систему, должны будут выдать кредиты под 11% годовых», – заявил он. Ставки по ипотечным кредитам в России должны снизиться до 6% в ближайшее время, считает премьер. При этом В. Путин отметил, что первоначальный взнос по ипотечным кредитам не должен превышать 20%, если заемщик приходит в банк, входящий в систему ипотечного кредитования, а в скором времени и этот параметр планируется снизить. «Первоначальный взнос должен быть около 15%», – сказал он².

Безусловно уменьшение первоначального взноса и уменьшение процентных ставок по кредиту будет встречено рынком достаточно радушно, но если брать ситуацию в целом, то это будет только решением данной проблемы на минимальный срок (1–3 года) по окончании данного срока, возникнет более серьезная ситуация.

С ростом количества ипотечных кредитов, растет количество желающих приобрести: квартиру, комнату, дачу, гараж и т. д., тем самым рост кредитов вызовет рост спроса на данные квартиры, тем самым в России возникнет ситуация которая была в 2004–2008 годах, когда на один объект недвижимости было несколько покупателей, при этом продавец видя стремление покупателей приобрести то или иное имущество, поднимал цену, тем самым продавая объект недвижимости более выгодно для себя, тем самым поднимая цену на квадратный метр жилья (дачи, гаража). Так поступали и многие строительные компании, агентства недвижимости и т. д. в целях увеличения своего дохода, в тот момент на рынке не хватало предложение по продаже того или иного объекта, при этом спрос был достаточно большой.

² Данная цитата была взята с интернет источника <http://www.finmarket.ru/>

Такая же ситуация нас ждет уже осенью 2010 года, когда будет запущена программа по ипотечным кредитам, это, а также то, что падение доходов населения прекратилось и банки готовы снова кредитовать граждан предоставляя ипотечные кредиты на приемлемых условиях мы рискуем повторить ситуацию прошлых лет когда спрос в несколько раз превышал предложение.

На наш взгляд путь предложенный правительством Российской Федерации не эффективный, не рассчитанный на долгосрочную перспективу, нами предлагается иной путь, путь который был использован в западных странах и при этом действует достаточно эффективно.

Необходимо создать комплексные меры, которые будут дополнять друг друга:

1. Создание системы отдельных ипотечных банков и система контрактных стройсбережений (судо-сберегательная система)³ позволит добиться понижение процентных ставок возможно путем создание конкуренции на данном рынке услуг.

На данный момент на рынке услуг по кредитованию участвует около 20 «игроков», на наш взгляд появление на рынке нескольких новых участников, у которых основная сфера деятельности будет выдача ипотечных кредитов, произведет «перестановку» сил на данном рынке, и приведет к созданию конкуренции.

2. Введение дополнительных строительных мощностей, которые обеспечат более качественное и скорое строительство жилья, так и сопутствующей инфраструктуры. Не секрет, что на данный момент в России новые микрорайоны сдаются без надлежащей инфраструктуры (магазин в 1 км от дома, аптека в 5 км, общественного транспорта нет), тем самым будет уменьшен срок введения жилых комплексов.

3. Необходимость создание дополнительных площадей для застройки, которое возможно путем:

- ликвидации старого жилого фонда (микрорайона);
- задействования площадей соседних регионов, параллельно развивая транспортное сообщение с тем или иным городом.
- переноса на более дальнее расстояние от города объектов промышленности (на примере города Москва);

³ См.: Arndt, Franz-Josef. The German Pfandbrief and Its Issuers. Housing Finance International, Vol. XIII, No. 3. March 1999.

- планомерной, законной точечной застройки, которая не будет нарушать и ущемлять права жителей того или иного района, а наоборот будет создавать дополнительные объекты инфраструктуры и быта.

Только комплексный подход к данному вопросу приведет к решению проблемы доступности жилья и доступного ипотечного кредитования.

Литература

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 года (с поправками от 30 декабря 2008 г.)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в ред. от 24 февраля 2010 г.)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26 января 1996 года N 14-ФЗ (в ред. от 24 февраля 2010 г.)
4. Жилищный кодекс Российской Федерации от 26 декабря 2004 г. // СЗ РФ. 2005. №1. Ст. 14.
5. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 18 февраля 1998 г. № 219 //Российская газета № 42, 1998 г., 4 марта.
6. Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 10.01.2000 г. № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации»); 3) Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002–2010 годы (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 г. № 675 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002–2010 годы»); 4) Федеральная целевая программа «Государственные жилищные сертификаты» на 2004–2010 годы (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 20.11.2003 г. № 700);
7. Аскназий С. И., Брауде И. Л., Пергамент А. И. Жилищное право. М. 1956.
8. Александрова А. Ю. Правовые основы ипотечного кредитования в Соединенных Штатах Америки//Правовые, экономические и социальные проблемы интеллектуальной собственности. Сборник трудов аспирантов РГИИС в двух частях. М. РГИИС. 2005. С. 11–17.

9. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. М. 1996.
10. Басин Е. В., Гонгало Б. М., Крашенинников П. В. Залоговые отношения в России: Комментарий к Закону «О залоге». М. 1993.
11. Баглай М. В., Туманов В. А. Малая энциклопедия конституционного права. М. 1998.
12. Гражданское право: Учебник/Под ред. С.П. Гришаева. М. Юристъ. 1998. С. 347.
13. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. СПб. Юридический центр Пресс. 2003.
14. Козлова Е. И., Кутафин О. Е. Конституционное право России. 4-е изд. перераб. М. Проспект. 2008.
15. Матвеева А. Ю. Ипотека как составная часть социальной политики государства // Проблемы становления правового государства и гражданского общества в России: Материалы межвузовской научно-практической конференции, 12 декабря 2000 г. Чебоксары. Изд-во Чуваш. ун-та. 2001.
16. Сопов А.П. Ипотека по римскому праву и по новейшим законодательствам. Варшава. 1889.
17. Хабриева Т. Я., Чиркин В. Е. Теория современной конституции. М. Норма. 2005.

Р. И. Газизуллин

*соискатель,
Российская Академия предпринимательства*

Палата социально-экономического развития Елабужского района, Республика Татарстан

***Аннотация.** Статья о развитии предпринимательства в малых городах (на примере г. Елабуга), о механизме управления предпринимательскими рисками.*

***Ключевые слова:** малый город, муниципальное образование, предпринимательский фактор, инвестиционный проект, инновационный потенциал малых городов.*

***The summary.** Article about business development in small cities (on example of Elabuga), about the mechanism of management of the enterprise risks.*

***Keywords:** a small city, municipal union, the enterprise factor, the investment project, innovative potential of small cities.*

Система управления рисками Елабужского района и города Елабуги

В современных условиях имеет место увеличение количества экономических функций региона, автоматически вызывающее рост требований к экономике малых городов и административных районов, жизнедеятельность которых определяет социально-экономическое благополучие. Именно развитая предпринимательская сфера могла бы стать причиной и следствием привлечения инвестиций в малые города, что будет способствовать активному освоению территории, развитию инфраструктуры, улучшению социально-экономического развития малых городов, субъектов, в которых они находятся, а, следовательно, и развитию России в целом. Предпринимательский фактор привлечения инвестиций в малые города России предоставит им конкурентные преимущества и является мощнейшим средством их роста. Именно развитая предпринимательская сфера должна стать основой инвестиционной привлекательности малых городов. Нетрудно представить настроение инвесторов, если они узнают, что в городе слабо развито предпринимательство: зачем и куда тогда вкладывать средства, не говоря уже об их обеспокоенности о возврате своих вложений. Поэтому в своем боль-

шинстве такие города не интересны инвесторам. По этой же причине собственный инвестиционный потенциал малых городов недостаточен, поэтому потребность во внешних инвестиционных ресурсах остается доминирующей. Но и инвестиции, которые удастся привлечь, становятся реальностью только после всесторонней проработки каждого этапа конкретного инвестиционного проекта.

Неопределенность, свойственная каждому проекту, вынуждает инвесторов требовать от разработчиков проекта всестороннего исследования рисков и принятия мер по снижению их уровня. Реализация проектов развития городов в условиях глобального финансово-экономического кризиса, еще больше ставит под угрозу возможность достижения целей и решения поставленных задач. Размер ущерба (убытков, издержек, потерь, внеплановых затрат или недополученной прибыли), формирующийся в результате наступления случайных негативных событий, при реализации программ поддержания и развития города, могут составлять десятки и сотни миллионов рублей.

В настоящее время для борьбы с этими негативными последствиями на предприятиях в банках и в компаниях создаются и получают все большее распространение комплексные, системные подходы к управлению рисками. Пришла пора распространить положительный опыт управления рисками на аппарат административного управления муниципальными образованияами.

В отличие от отдельно взятых предприятий, банков и компаний, инвестиционный проект в интересах города аккумулирует в себе весь основной спектр рисков, входящих в него предприятий, служб и структур, дополняя его комплексом специфических рисков, свойственных самому муниципальному образованию.

Роль управления рисками, как средства обеспечения защиты от случайных убытков или ущербов при реализации программ поддержания и развития города неуклонно возрастает по мере расширения коммерциализации и развития рыночных экономических отношений. Насущной потребностью сегодняшнего дня является разработка концептуальных основ по управлению рисками инвестиционных процессов и проектов программ функционирования (поддержания) и развития малого города с целью своевременного выявления, минимизации и эффективного предупреждения возникновения рисков, способных негативно повлиять на ход социально-экономического развития муниципального образования.

Поэтапное внедрение системного подхода к управлению рисками региона способно создать благоприятный инвестиционный климат в

регионе, обеспечить эффективное управление процессами функционирования, создать условия для эффективного развития территории и обеспечить достижения основных целей в этом направлении.

Социально-экономическое развитие малого города

Муниципальная политика малого города строится на основе муниципального права России и рассматривается как совокупность правовых институтов, регулирующих разнородные общественные отношения, что и определяет ее комплексный характер на уровнях муниципального образования, субъектов федерации и Российской Федерации в целом. Соответственно, муниципальное право отражает интересы, которые формируются и регулируются на каждом из этих уровней публичной власти, а также взаимодействие таких уровней и соотношение их интересов ¹.

Комплексность характера муниципальной политики заключается в интеграции совокупности производственного и ресурсного потенциала, общественных отношений и принципов местного самоуправления, территориальных и финансово-экономических основ муниципального образования, особенностей экологического и исторического базиса, анализа эффективности управления и управления рисками, систему гарантий и контроля исполнения.

На рисунке 1 представлены основные компоненты муниципальной политики малого города в рамках формирования инвестиционного комплекса, основной задачей которого является обустройство муниципального образования.

Обустройство малого города, — цель многозадачная поэтому политика обустройства и развития малого города строится на трех концептуальных основах:

- концепции развития, как интегральное направление инвестиционного проектирования, связанного с инновациями, модернизацией, совершенствованием и преобразованием.
- концепции поддержания и эксплуатации, как направление эксплуатационного процесса, связанного с процессами ремонта, замены восстановления, оптимизации и обслуживания.
- концепции уничтожения, ликвидации и переработки, как направление, связанное с упразднением, уничтожением, выводом из эксплуатации и утилизацией, переработкой и разрушением и, в конечном счете, направленная на развитие или поддержание малого города.

¹ Акмалова А.А. Муниципальное право России. М., 2002. С. 14.

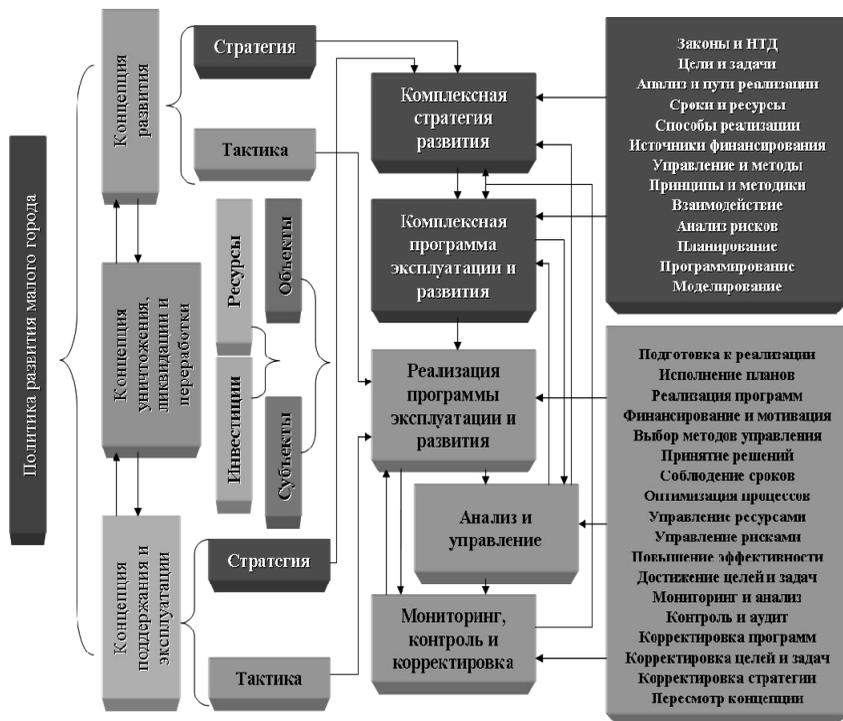


Рис. 1. Основные элементы политики развития малого города

Региональная инвестиционная политика в отношении малых городов и муниципальных образований, связанная с задачами оздоровления производственной, социально-экономической и экологической ситуации, призвана существенно снизить не только социально-экономическое, но и политическое напряжение в отдельно взятом регионе и даже во всей стране в целом.

Неэффективное управление по любому из этих направлений способно привести к серьезным издержкам, потерям, убыткам и ущербам. Эффективная политика развития малого города может быть построена только на современных методах управления. Одним из важнейших составляющих эффективного управления, является управление рисками, как методология принятия в настоящем времени управленческих решений такого плана, которые были бы способны оградить от негативных предполагаемых событий, способных принести кому-либо ущерб в будущем периоде.

Риски экономического развития и риски инвестиционной деятельности в малом городе следует рассматривать как взаимосвязанные события. Реализация риска в одной из сфер инвестиционной деятельности или жизнедеятельности региона практически всегда влечет за собой реализацию других рисков из той же и/или иных сфер деятельности.

Отсутствие системного подхода к управлению рисками, например пересмотра стратегии развития городов, созданных на базе градообразующих предприятий, в условиях кризиса — может привести к еще более высоким уровням потерь и даже к реализации рисков политического характера. До настоящего времени еще не создан эффективный механизм обобщения опыта управления рисками в муниципальных образованиях, особенно в условиях кризиса, из-за чего каждый город совершает свои ошибки, не смотря на интенсивное развитие коммуникаций.

Актуальность эффективного управления рисками развития малого города вытекает из того, что прогнозы на постепенное исчезновение с карты России большинства малых городов с миграцией населения из депрессивных территорий в области развития перспективных городов не оправдались.

Именно малые города объективно оказались наиболее устойчивы при переходе к новой экономике. Особенностью системы расселения России всегда было преобладание малых, средних городов и поселков городского типа. Из 2560 городских поселений России 93 процента составляют именно небольшие поселения, в них проживают более 36 миллионов человек — 34,5 процента всего городского населения страны².

Наука доказала, а передовая зарубежная и отечественная практика подтвердила, что сегодня основополагающими факторами развития любой хозяйственной системы являются инновационные, в числе которых — системная техника нового типа, новые технологии, новая организация труда и производства, новая мотивационная система, предпринимательство. Это те инновационные компоненты, которые в комплексе в состоянии преобразовать производственную сферу, обновляя производственный аппарат, подготавливая и побуждая человека эффективно его использовать³.

Инновационный тип развития республики Татарстан так же невозможен без функционирования инновационных процессов в развитии

² «Особое место малых городов» Журнал «Российская Федерация сегодня» № 19 2006 г. http://www.russia-today.ru/2006/no_19/19_local_authorities.htm

³ Похомов А. Положительная динамика в 2004 году сохранена, Общественно политическая газета «Республика Татарстан». 2005. № 1. С. 12.

составляющих ее городов, регионов и муниципальных образований. Особое место в этом процессе принадлежит функционированию инвестиционных и инновационных процессов в развитии малого города. Именно обеспечение инновационного типа развития формирует требования к системному подходу в управлении рисками, как предполагаемыми негативными событиями будущих периодов, способными принести ущерб при реализации комплексных программ развития малых городов.

Система административного управления Елабужского района и города Елабуги

Административным центром Елабужского муниципального района является город Елабуга — это второй по значимости (после Казани) город с точки зрения уникального историко-культурного и архитектурного наследия. Кроме того, город Елабуга — один из наиболее перспективных промышленных центров не только Республики Татарстан, но и Российской Федерации в целом. Здесь расположена наиболее крупная из двух первых российских особых экономических зон, зона промышленно-производственного типа. Этому городу свойственно наличие большого числа одновременно реализуемых инвестиционных проектов, охватывающих различные области социально-экономического, научно производственного и культурно-исторического развития малого города.

На территории с 2005 года действует двухуровневая система местного самоуправления в рамках Федерального Закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Закона Республики Татарстан от 28 июля 2004 года № 45—ЗРТ «О местном самоуправлении в Республике Татарстан». В результате выборов, которые прошли с одним из самых высоких показателей явки по Республике среди муниципальных образований подобного типа в районе и поселениях были созданы органы местного самоуправления.

На территории района создано 17 муниципальных образований: Елабужский муниципальный район и 16 муниципальных образований на базе поселений территории ⁴. В состав территории Района входят: город Елабуга — административный центр муниципального образования Елабужский муниципальный район и сельские поселения: Альметьевское, Бехтеревское, Большееловское, Большекачкинское, и др.

⁴ <http://www.elabugacity.ru/site/organy-ms/federal/rosnedvizhimost/struktura>

В поселениях организационная структура органов местного самоуправления идентична структуре, принятой практически во всех поселениях Республики Татарстан (см. Рис. 2).

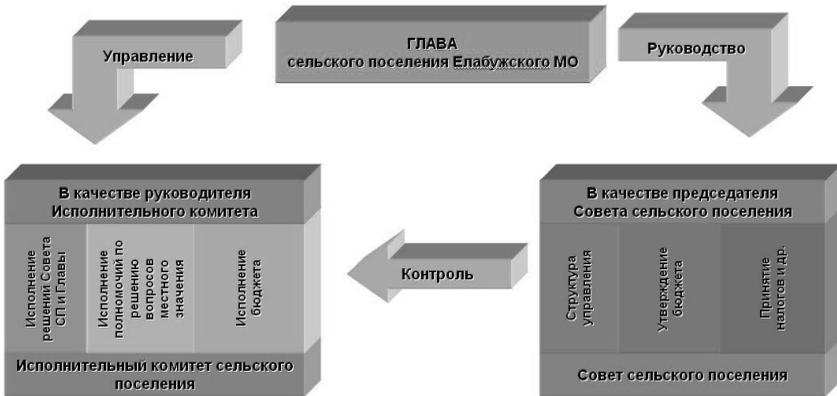


Рис. 2. Структура органов местного самоуправления в поселениях Елабужского муниципального района

В Елабужском муниципальном районе организационная структура несколько иная, чем в большинстве подобных муниципальных образованиях Республики Татарстан (рис. 3). Её особенностью является то, что она сформирована на основе принципа разделения сфер деятельности органов местного самоуправления на «управление функционированием» и «управление развитием».

Управление функционированием направлено на решение текущих каждодневных задач, а управление развитием — на реализацию инновационных перспективных направлений и обеспечивает системное поступательное развитие территории (рис. 4).

Основной спецификой и существенным ограничением эффективности системы управления Елабужского района и города Елабуги является совмещение руководства представительной и исполнительной властью территории главой территориальной администрации, которая будет сохраняться до организации муниципальных образований на уровне городов и районов Республики Татарстан и выборов глав муниципальных образований.

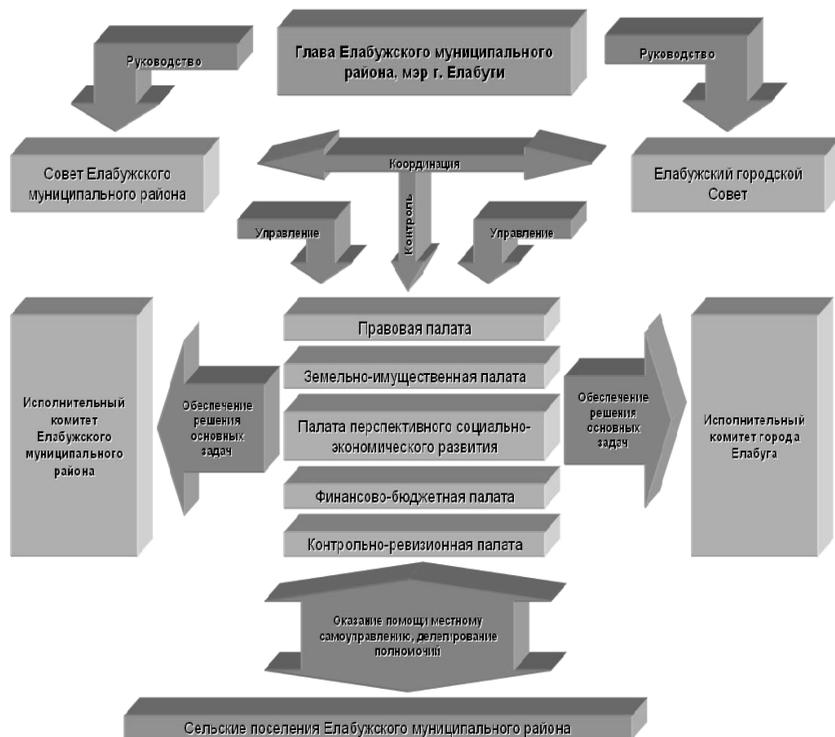


Рис. 3. Структура органов местного самоуправления Елабужского муниципального района

При этом на территорию распространяется республиканская управленческая вертикаль, представленная территориальными органами министерств и ведомств Республики Татарстан⁵.

В разработанной структуре управления Елабужского района и города Елабуга присутствуют практически все необходимые для этого инструменты, большая часть из которых находятся в компетенции заместителя Главы Елабужского муниципального района, мэра г. Елабуги по развитию, руководителя инвестиционных программ. Но в указанной структуре отсутствует управление рисками, как элемент системного подхода и составная часть управления инвестиционным комплексом.

⁵ Гафуров И.Р. «Концепция территориального стратегического программирования развития промышленности», Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Спец. 08.00.05, Казань, 2005.



Рис. 4. Схема управления функционированием и развитием Елабужского района и города Елабуги

Цели и задачи управления рисками Елабужского района и города Елабуга определяется с одной стороны состоянием и наполнением инвестиционного комплекса, являющегося отражением целей и задач социально-экономического развития Елабужского района, города Елабуга и республики Татарстан, с другой стороны требованиями утвержденных нормативно-технических документов, принятых к руководству для управления рисками в регионе (см. Рис. 5) .

Решаемая, таким образом, задача управления рисками Елабужского района и города Елабуга, может иметь целый ряд практических реализаций. Наиболее эффективная схема модели управления инвестиционными рисками Елабужского района и города Елабуга, реализуемая созданием систем управления рисками на субъектах инвестиционного комплекса, представлена на рисунке 6. Анализ рисков производится на каждом субъекте независимо. Сформированная в рамках структуры административного управления, рабочая группа служит для координации управления рисками в регионе, в рамках инвестиционного комплекса.

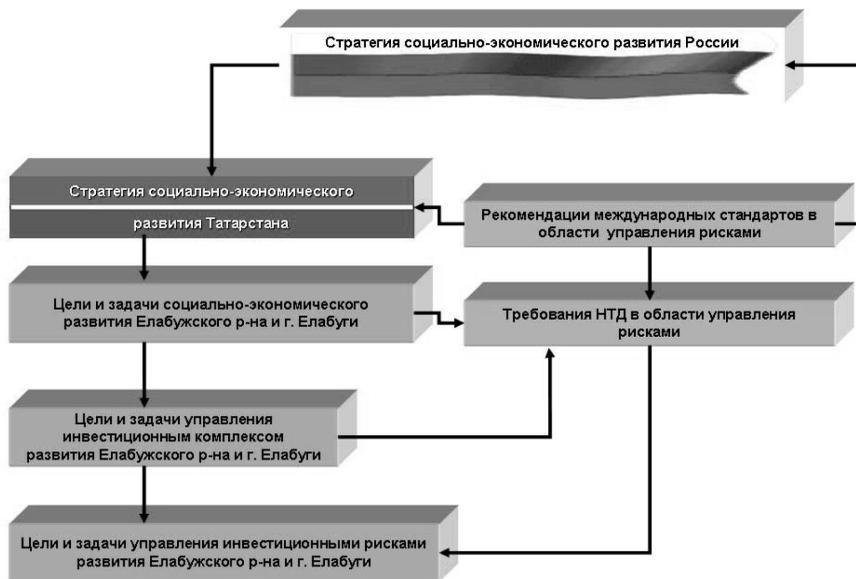


Рис. 5. Схема формирования целей и задач управления рисками Елабужского района и города Елабуга

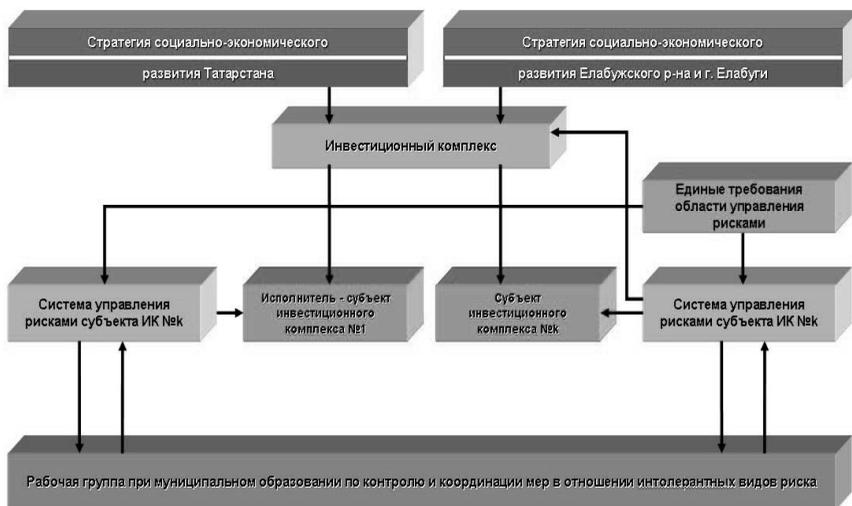


Рис. 6. Функциональная схема управления рисками Елабужского района и города Елабуга

Полномасштабное управление осуществляют субъекты, с помощью системы управления рисками. Управление инвестиционными рисками Елабужского района и города Елабуга производится по совокупности задач решаемых в компаниях и на предприятиях, путем выделения специфических инвестиционных рисков из общего массива идентифицированных.

Достоинства:

- Управление ведется по всему множеству рисков.
- Финансовое бремя создания систем управления рисками лежит на субъекте инвестиционного комплекса.
- Мотивация создания систем управления рисками может быть включена в условия тендера для участников проектов.
- Администрация имеет возможности координации действий и покрытия высокочрезвычайных методов управления рисками.
- Управление предусматривает участие практически всех сотрудников в управлении рисками.
- Эксперты на местах полноценно владеют информацией о рисках.

Недостатки:

- Полномасштабное управление рисками требует автоматизации.
- Полномасштабное управление рисками требует обучения сотрудников и экспертов на субъекте инвестиционного комплекса.
- Полномасштабное управление рисками требует определенной реорганизации служб на субъекте инвестиционного комплекса.

Совместить достоинства разработанной инновационной структуры административного управления Елабужского района и города Елабуга с системным подходом к управлению рисками можно несколько модернизировав предлагаемую структуру управления.

С целью минимизации изменений инновационной структуры административного управления Елабужского района и города Елабуга, новые структурные звенья формируются из уже существующих, путем реорганизации исполняемых функций и дополнения новых целевых задач.

В основу функциональной схемы управления (рис. 7) рисками так же положен принцип разделения сфер деятельности органов местного самоуправления на «управление функционированием», то есть текущей деятельностью и «управление развитием» Елабужского района и города Елабуга.

При этом сама система управления функционированием и развитием Елабужского района и города Елабуги претерпит изменения отраженные на рисунке 8, в части введения в нее выделенной в самостоятельное звено функции анализа и управления рисками.

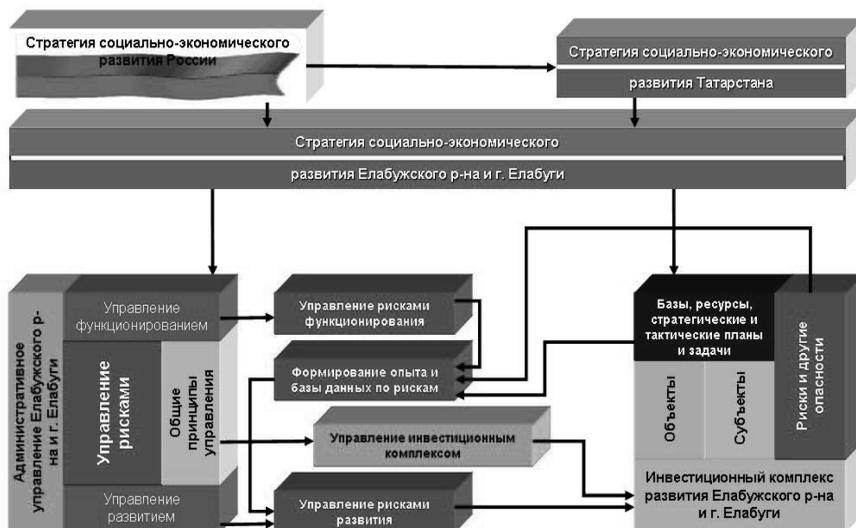


Рис. 7. Функциональная схема управления инвестиционными рисками Елабужского района и города Елабуга



Рис. 8. Обновленная схема управления функционированием и развитием Елабужского района и города Елабуги

Реализация этой функции будет основана на анализе и управлении рисками функционирования и на анализе и управлении рисками развития и управлении рисками ликвидации, уничтожения и переработки, как это было отмечено в основных элементах политики малого города.

В целях упорядочения полномочий и исключения возникновения противоречий между службами риск-менеджмента, предполагается функции управления рисками развития также возложить на «Центр контроллинга (мониторинга и анализа) – Центр анализа и управления рисками», а остальные структурные подразделения, в том числе и «Центр перспективных исследований и анализа инвестиционных рисков», входящие в состав функционального звена по управлению рисками, наделить аналитическими и координирующими функциями с формированием соответствующих горизонтальных связей, не противоречащих принципу подчиненности административного управления Елабужского района и города Елабуга.

Л. Ф. Гафиуллина

*кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления социально-культурной сферой,
Казанский государственный университет культуры и искусств*

Эндаумент как инновационный механизм финансирования автономных социально-культурных учреждений в современных условиях

***Аннотация.** В данной статье наряду с внебюджетными источниками финансирования учреждений социально-культурной сферы рассматривается такой долгосрочный источник финансирования как эндаумент-фонд, предназначенный для финансовой поддержки учреждения (организации), нацеленного на получение дохода за счёт инвестирования средств.*

***Ключевые слова:** эндаумент, финансирование, автономные учреждения, некоммерческие организации, эффективность, внебюджетные источники, доход.*

***The summary.** In given article along with off-budget sources of welfare sphere establishments financing there is such a long-term source of financing as the endowment-fund which is intended for financial support of establishment (organisation), aimed at the reception of income from the investment.*

***Key words:** endowment, financing, independent establishments, the noncommercial organisations, efficiency, off-budget sources, the income.*

Каждое автономное учреждение является некоммерческой организацией. Вместе с тем оно может заниматься предпринимательской деятельностью, которая будет направлена на систематическое получение прибыли автономным учреждением от платного оказания услуг, выполнении работ, производных основным видам работ или услуг автономного учреждения. В Законе «Об автономных учреждениях» подробно указаны те основные виды деятельности автономного учреждения, которыми оно может заниматься. Это выполнение работ и оказание услуг в определенных областях общественных отношений: науки, образования, культуры, социальной защиты и занятости населения в РФ, а также здравоохранение и физическая культура, спорт.

Доходы, полученные автономным учреждением от предпринимательской деятельности, являются внебюджетными источниками финансирования их деятельности.

Механизм привлечения средств из внебюджетных источников предполагает использование как традиционных, так и альтернативных инструментов, спектр которых представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Источники внебюджетного финансирования автономных учреждений

Средства из внебюджетных источников для финансирования деятельности автономных учреждений привлекаются путем заключения договоров гражданско-правового характера, что вполне традиционно для социально-культурной сферы:

- средства от оказания платных услуг, сверх величины муниципального и государственного задания — на основе заключенных договоров и контрактов, заключаемых с юридическими и физическими лицами, индивидуальными предпринимателями;
- поступления от выполнения научно-исследовательских работ — на основе договоров и контрактов с юридическими и физическими лицами и индивидуальными предпринимателями;
- доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в хозяйственном ведении автономного учреждения — на основе договоров аренды или субаренды;
- средства, полученные в результате операций на финансовом рынке;

- средства, полученные в порядке благотворительности или попечительства.

Цены услуг по договорам и контрактам определяются на рыночных принципах. При этом автономные учреждения могут использовать следующие методы ценообразования:

- по полным издержкам;
- по маржинальным (предельным) издержкам;
- по рентабельности (доходности) инвестиций в данный вид услуг;
- по маркетинговым (рыночным) оценкам.

В отношении автономных учреждений, которые будут заниматься оказанием услуг по медицинскому обслуживанию населения, возможно планирование как бюджетных, так и внебюджетных источников финансирования, при этом необходимо учитывать, что оказание медицинских услуг и их перечень регулируется нормами российского законодательства, а внебюджетное финансирование должно охватывать только перечень дополнительных услуг, не включенных в установленный перечень.

Тарифы на социальные услуги, оказываемые населению соответствующими автономными учреждениями, устанавливаются органами исполнительной власти субъектов РФ. Решение об условиях оказания социальных услуг (с частичной или полной оплатой) государственными социальными службами принимается администрацией учреждения социального обслуживания на основании представленных гражданами или их законными представителями в соответствующие социальные службы письменного заявления, справки о доходах, выдаваемой в порядке, установленном органами государственной власти субъектов РФ, а также документа, удостоверяющего личность гражданина. Несовершеннолетним детям, находящимся в трудной жизненной ситуации, социальные услуги оказываются без их письменного заявления и справки о доходах.

Консультативная помощь в устной, письменной или заочной (по телефону) форме оказывается без письменного заявления. При предоставлении учреждениями (предприятиями) социального обслуживания социальных услуг, оказываемых в соответствии с их уставами или иными учредительными документами анонимно, документ, удостоверяющий личность гражданина, не требуется. При оказании платных социальных услуг государственные социальные службы заключают с гражданами или их законными представителями соответствующий договор на основе примерного договора, утверждаемого Министерством социальной защиты населения РФ. В договоре на предоставление платных социальных услуг указываются виды и объем предоставляемых услуг, сро-

ки, в которые они должны быть предоставлены, порядок и размер их оплаты, а также другие условия, определяемые сторонами. Изменение и расторжение договоров осуществляются в соответствии с законодательством РФ.

Автономные учреждения заключают договоры гражданско-правового характера с организациями и заказчиками. Средства в счет оплаты заключенных договоров зачисляются на текущий счет автономного учреждения, открытый в банке, и самостоятельно используются автономным учреждением в соответствии с уставными и учредительными документами.

Кроме того, организации и физические лица могут в соответствии с действующим законодательством перечислять автономным учреждениям и организациям денежные средства в порядке благотворительности или попечительства.

Автономные учреждения имеют право осуществлять заимствования на финансовом рынке в форме кредитов банков. Кредиты банков привлекаются на общих условиях, определенных Гражданским кодексом РФ, банковским законодательством, нормативными документами Центрального банка, положениями и инструкциями банка-кредитора. Обеспечением по банковскому кредиту может служить имущество (муниципальной) автономного учреждения, поручительства третьих лиц, а в отдельных случаях, если речь идет о реализации проектов, имеющих важное социально-экономическое значение, — государственная или муниципальная гарантия.

Бюджетные и внебюджетные средства используются автономным учреждением в соответствии с финансовым планом, составляемым самостоятельно. Форма финансового плана, его название, перечень показателей, их группировка определяются автономным учреждением самостоятельно. В финансовом плане одновременно отражаются поступления из всех источников: как бюджетных, так и внебюджетных. Финансовый план утверждается руководителем автономного учреждения и является основанием для расходования средств.

В соответствии с Федеральным законом № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» альтернативным источником финансирования автономных учреждений призван стать целевой капитал.

Эндаумент (*англ.* endowment) — целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. Эндаумент — это форма долгосрочного привлечения и использования средств на опреде-

ленные цели, как правило, общественно-значимые. Эндаумент-фонд создается преимущественно за счет добровольных пожертвований и состоит из неприкосновенной части, инвестируемой в финансовые активы и являющейся гарантией наличия денежных средств в будущем, а также доходов от инвестирования основной суммы эндаумента. Эндаумент может инвестировать свои средства с целью извлечения дохода, однако обязан направлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. Отличием эндаумента от обычной благотворительной организации является строго целевой характер деятельности (как правило, эндаумент создается для поддержки какой-либо одной организации, например, определённого университета) и нацеленность на получение дохода за счёт инвестирования средств.

Эндаумент призван обеспечить:

- частичную независимость от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений;
- финансовую стабильность посредством получения гарантированного дохода;
- формирование долговременного источника финансирования определённой некоммерческой деятельности.

Механизм создания эндаумент-фондов широко распространен в зарубежной практике как один из наиболее эффективных механизмов финансирования деятельности образовательных учреждений за счет благотворительных пожертвований физических и юридических лиц. Так, в США эндаументы есть у многих религиозных и образовательных объединений, доходы от которых используются для реализации приоритетных направлений деятельности таких учреждений, в том числе для снижения стоимости обучения и привлечения одаренных студентов.

Закон устанавливает, что такие некоммерческие организации (далее НКО) как фонд, автономная некоммерческая организация, общественная организация, общественный фонд или религиозная организация, могут получать пожертвования, формирующие целевой капитал, который не расходуется на текущие нужды НКО, а используется для извлечения дохода. Этот доход расходуется на финансирование уставной (некоммерческой) деятельности НКО.

Основной проблемой формирования целевого капитала для автономных учреждений является поиск потенциальных благотворителей и жертвователей, которых действующее законодательство никоим образом не стимулирует на подобного рода вложения средств в автономные учреждения.

Доход от целевого капитала Закон № 275-ФЗ определяет как доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, а также часть имущества, составляющего целевой капитал, которые передаются получателям дохода от целевого капитала.

Автономные учреждения, как и бюджетные учреждения, не входят в число собственников целевого капитала. Однако получателями дохода от него они могут стать, поскольку согласно Закона № 275-ФЗ получателей дохода от целевого капитала может быть гораздо больше, чем непосредственно его собственников. Поэтому предусмотрено создание специализированных Организаций управления целевым капиталом, которые могут быть созданы только в организационно-правовой форме фонда. Механизм создания целевого капитала является наиболее благоприятным с точки зрения налогообложения и возможностей контроля.

В Законе предусмотрен и механизм контроля над использованием пожертвованных средств. Механизм этот реализуется через так называемый Совет по использованию целевого капитала, который формируется как орган либо специализированная организация, являющаяся собственником целевого капитала и состоит из представителей фирм-доноров, организаций — получателей средств и представителей общественности. Таким образом, новый Закон снимает два главных препятствия на пути развития массовой благотворительности в России: двойное налогообложение и бесконтрольность в использовании пожертвованных средств.

Круг возможных получателей средств по новому Закону ограничен. Это будут организации и учреждения, действующие в сферах образования, науки, здравоохранения, социальной помощи, культуры, искусства и архивного дела. Именно вышеперечисленные направления деятельности, при важности всех прочих, формируют социальный климат в обществе. И, конечно, не случайно по двум из названных направлений реализуются приоритетные национальные проекты — «Образование» и «Здоровье».

Государственные и муниципальные образовательные учреждения вправе реализовать механизм целевого капитала только через деятельность специализированной организации управления целевым капиталом (специализированная организация).

Минимальная сумма целевого капитала — 3 млн. руб. На сбор этой суммы отводится год. Аккумулированный таким образом целевой капитал подлежит инвестированию, что должно обеспечить получение регулярного дохода. В течение 3-х месяцев с момента накопления уста-

новленной суммы фонд обязан выбрать управляющую компанию. Скорее всего, это будут те же управляющие компании, которые в настоящий момент допущены к инвестированию пенсионных накоплений. Доходы, полученные от доверительного управления целевым капиталом, а также часть имущества, составляющая целевой капитал, передаются получателям дохода от целевого капитала в установленном порядке. Доход будет направляться на благотворительные цели с учетом требований жертвователя.

Эндаументы имеют два несомненных достоинства. Они обеспечивают повышение финансовой самостоятельности некоммерческой организации в результате увеличения доли гарантированного дохода в общем объеме доходов. И дают возможность долгосрочного планирования деятельности некоммерческой организации, поскольку представляют собой долговременный источник финансирования.

Таким образом, автономное учреждение может стать получателем дохода от целевого капитала в том случае, если жертвователь заключит договор пожертвования со специализированной организацией о передаче ей денежных средств в собственность для формирования целевого капитала, получателем дохода при этом укажет автономное учреждение. Жертвователь может также оставить завещание, в котором наследником определит специализированную организацию, а получателем — автономное учреждение.

Согласно ч. 3 ст. 3 закона РФ от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ «порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» некоммерческая организация — собственник целевого капитала — вправе использовать на административно-управленческие расходы, связанные с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала, не более 15 процентов суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, или не более 10 процентов суммы дохода от целевого капитала, поступившего за отчетный год.

Таковыми расходами являются, в частности, оплата аренды помещений, зданий и сооружений, расходы на приобретение основных средств и расходных материалов, расходы на проведение аудита, выплату заработной платы работникам некоммерческой организации, расходы на управление некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями, расходы на приобретение услуг по управлению некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями.

Таким образом, автономное учреждение может использовать именно средства своего целевого капитала на то, что бы, например, отвечать по своим обязательствам в случае возникновения такой необходимости. Вообще имущество (доходы) любой некоммерческой организации может формироваться из различных источников, они указаны в ст. 26 закона РФ от 12.01.1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», однако применительно к автономным учреждениям подходят лишь некоторые из источников, это:

- добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;
- доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации;
- другие, не запрещенные законом поступления.

Подводя итог, необходимо отметить, что использование преимуществ новой организационно-правовой формы позволит создать благоприятные предпосылки для реализации целей и задач формирования эффективных экономических отношений в образовании, здравоохранении, культуре и спорте, способствующих расширению экономической самостоятельности и автономии заведений.

Литература

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.96 № 7-ФЗ. М.: ОСБ–89, 2005.
2. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» // Российская газета. 2006. 8 ноября.
3. Федеральный закон от 03.11.06 № 175-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об автономных учреждениях», а также в целях уточнения правоспособности государственных и муниципальных учреждений» // Российская газета. 2006. 8 ноября.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 мая 2007 года № 325 «Об утверждении формы предложения о создании автономного учреждения путем изменения типа существующего государственного или муниципального учреждения» // Российская газета. 2007. 30 мая.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 10 октября 2007 года № 662 «Об утверждении Положения об осуществлении федеральными органами исполнительной власти функций и полно-

- мочий учредителя федерального автономного учреждения» // Российская газета. 2007. 12 октября.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 марта 2008 года № 182 «Об условиях и порядке формирования задания учредителя в отношении автономного учреждения, созданного на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и порядке финансового обеспечения выполнения задания» // Российская газета. 2008. 20 марта.
 7. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 23 апреля 2007 года № 139 «Об утверждении Правил финансового обеспечения выполнения государственного задания автономными учреждениями» // Республика Татарстан. 2007. 25 апреля.
 8. Валова, С. Состав учетной политики автономного учреждения. // Автономные организации: бухгалтерский учет и налогообложение, 2007. № 2, 3.
 9. Ершова Т. К. Вопросы, связанные с изменением статуса бюджетных учреждений // Учет в бюджетных учреждениях. 2007. № 6.
 10. Залесский, В. В. Новое юридическое лицо (автономное учреждение) // Журнал российского права. 2007.
 11. Кирилловых А. А. Автономное учреждение как форма юридического лица в социальной сфере. // Адвокат. 2007. № 4.
 12. Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. Финансы предприятия: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
 13. Костянян С. Л. Предмет и метод экономики образования. М.: Прогресс, 1976.
 14. Озерова Н. Б. Об автономных учреждениях // Советник в сфере образования. 2008. № 1.

В. В. Гимаров

*кандидат экономических наук, доцент,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск*

В. А. Гимаров

*доктор технических наук, профессор,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск*

Прогнозирование конъюнктуры рынка интернет-услуг в условиях неполной информации

***Аннотация.** Сформулирована задача прогнозирования показателей конъюнктуры рынка интернет-услуг в условиях неполной и нерегулярной ретроспективной информации. Показана целесообразность применения локальных регрессионных моделей для экстраполяции экономического временного ряда.*

***Ключевые слова:** конъюнктура рынка интернет-услуг, локальные регрессионные модели.*

***The summary.** The problem of forecasting of indicators of market condition of Internet-services in the conditions of the incomplete and irregular retrospective information is formulated. The expediency of application local regression models for extrapolation of an economic time number is shown.*

***Key words:** market condition of Internet-services, local regression models.*

В настоящее время рынок информационных технологий является наиболее динамично развивающимся рынком. Особое место занимает сегмент интернет-услуг, который в настоящее время охватывает в России около 50 млн. пользователей. Однако, несмотря на рост емкости данного сегмента, по процентному соотношению интернет-пользователей, показатели России ниже аналогичного показателя Нидерландов в 3 раза, Швеции – в 2,6 раза, США – в 2,4 раза. Учитывая особую привлекательность данного рынка, увеличивается число организаций, оказывающих интернет-услуги на региональных рынках. В тоже время, использование современных информационно-коммуникационных технологий для развития скоростного интернета (оптоволокно, Wi-Fi Max, 3G, 4G и т.д.) определяет увеличение необходимого объема инвести-

ций для реализации проектов в данной сфере. Данная тенденция предполагает усиление внимания к вопросам окупаемости инвестиций и минимизации сопутствующих рисков. Одним из способов уклонения от рисков является использование результатов прогнозирования показателей конъюнктуры региональных рынков интернет-услуг, к которым можно отнести емкость рынка, требуемый ассортимент услуг, динамику роста потребности по категориям и т. д.

Нестационарный характер изменения показателей конъюнктуры рынка интернет-услуг накладывает определенные ограничения на возможность применения экономико-математических моделей, которые на основе анализа ретроспективной информации предшествующих периодов позволяют вырабатывать достоверные прогнозные оценки, используемые в процессе принятия научно-обоснованных управленческих решений.

Так, на практике прогнозирование конъюнктуры рынка интернет-услуг часто осложняется непостоянством поступления информации, пропусками и недостоверностью данных. Это вызвано нерегулярностью проводимых исследований рынка, календарными эффектами, разной периодичностью предоставляемых органами статистики показателей, сложностью доступа к информации о деятельности конкурентов, запаздыванием отчетности, искажениями и утратой информации.

В этом случае, как представляется, целесообразно использовать описание процесса при помощи локальных регрессионных моделей.

Пусть исследуемый процесс изменения показателей конъюнктуры рынка интернет-услуг удовлетворяет стохастическому дифференциальному уравнению 1-го порядка¹:

$$\dot{x}(t) = -a \cdot x(t) + e(t)$$

где $a > 0$ – константа, $e(t)$ – процесс типа белого шума с математическим ожиданием m_e .

В этом случае для прогноза значений процесса можно использовать локальную регрессионную модель вида:

$$\hat{x}(t_{i+1}) = \hat{x}_{i+1} = \hat{c}_0 + \hat{c}_1 T_i + \hat{c}_2 x_i.$$

где $x_i = x(t_i)$, $e_i = e(t_i)$, $T_i = t_{i+1} - t_i$.

Если позволяет имеющийся объем статистических данных, то для прогнозирования можно использовать модель второго порядка вида:

$$\hat{x}_{i+1} = \hat{c}_0 + \hat{c}_1 T_i + \hat{c}_2 T_{i-1} + \hat{c}_3 x_i + \hat{c}_4 x_{i-1}.$$

¹ Дли М. И., Круглов В. В., Осокин М. В. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем и процессов. М.: Наука. Физматлит. 2000.

Аналогичные результаты можно получить для процессов любой сложности, при этом априорной информации ни о совокупности $\{T_i\}$, ни о характеристиках процесса не требуется².

Очевидно, что для получения указанных локальных описаний требования к объему обучающей выборки значительно ниже, чем при использовании традиционных регрессионных или нейро-сетевых моделей.

Литература

1. Дли М. И., Круглов В. В., Осокин М. В. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем и процессов. М.: Наука. Физматлит. 2000.
2. Гимаров В. А., Дли М. И., Круглов В. В. Задачи распознавания нестационарных образов // Известия РАН. Теория и системы управления, 2004, № 3, С. 13–16.
3. Дли М. И., Круглов В. В. Идентификация динамических объектов методом локальной аппроксимации // Известия РАН. Теория и системы управления. 2001, № 4, С. 21–26.

² Гимаров В. А., Дли М.И., Круглов В.В. Задачи распознавания нестационарных образов // Известия РАН. Теория и системы управления, 2004, № 3, С. 13–16.
Дли М. И., Круглов В. В. Идентификация динамических объектов методом локальной аппроксимации // Известия РАН. Теория и системы управления. 2001, № 4, С. 21–26.

В. А. Долгов

аспирант,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск

Инновационные подходы к информатизации нефтяных компаний

***Аннотация.** Определены основные направления инновационного развития вертикально интегрированных нефтяных компаний. Сформулированы основные требования к инновационным корпоративным информационным системам указанных компаний.*

***Ключевые слова:** информатизация, нефтяные компании, инновационные корпоративные информационные систем.*

***The summary.** The basic directions of innovative development of vertically integrated oil companies are defined. The basic requirements to innovative corporate information systems of the specified companies are formulated.*

***Key words:** information, the oil companies, innovative corporate information systems.*

На современном этапе развития нефтеперерабатывающего комплекса РФ особое значение приобретают инновационные процессы, обеспечивающие повышение эффективности и конкурентоспособности продукции глубокой переработки нефти. Являясь основным потребителем инноваций вертикально-интегрированные компании (ВИНК), определяют основные направления диффузии и трансфера инноваций в данной отрасли. Определяя свою инновационную стратегию, ВИНК обычно учитывают следующие рыночные реалии.

Во-первых, несмотря на неблагоприятную рыночную ситуацию, в настоящее время имеется ряд предпосылок для развития именно сбытовых возможностей ВИНК. Это обусловлено сложившейся структурой конечной цены на бензин, в которой прибыль завода-производителя составляет 5–7%, а прибыль посредников – до 15%. Поэтому ВИНК обычно стремятся к формированию корпоративных вертикальных маркетинговых систем, охватывающих различные регионы¹.

¹ Когтев Ю. Год ЛУКОЙЛа // Эксперт 26.12.2008 [http://rusenergy.com]

Во-вторых, формирование разветвленной сети филиалов и представительств, обеспечивающих реализацию функций различных звеньев логистической цепи «добыча сырой нефти – нефтепереработка – реализация нефтепродуктов» предполагает широкое внедрение современных средств информатизации.

Как представляется, учет последнего обстоятельства позволяет выделить развитие сферы информатизации ВИНК как одно из важнейших направлений инновационной деятельности компаний данного вида. Понимание данной ситуации со стороны собственников и менеджмента основных отечественных ВИНК приводит к существенным инвестициям в сферу информатизации, связанным с созданием информационных интегрированных систем управления.

Например, ОАО «Лукойл» видит развитие интегрированной системы управления ключевой и первостепенной задачей. Даная система, реализованная с использованием самых современных технологий анализа и передачи информации, позволит обеспечить оперативное взаимодействие всех звеньев ВИНК, стандартизировать процессы и форматы трансфера информации между региональными сбытовыми предприятиями и корпоративным центром нефтяной компании. Данная система может использоваться при поддержке принятия управленческих решений менеджерами – собственниками бизнес-процессов в различных функциональных областях.

В основу построения интегрированной системы управления компанией закладываются единые принципы и унифицированные технологии обработки данных, которые позволят повысить качество управления в условиях территориальной распределенности производственно-сбытовых сетей ВИНК, а также обеспечить комплексный и оперативный анализ факторов внешней и внутренней среды на всех уровнях корпоративного управления компанией.

В настоящее время в некоторых ВИНК реализуется ряд инновационных проектов по формированию единого информационного пространства в рамках компании в целом ВИНК и обеспечению автоматизированного управления сквозными бизнес-процессами. Результатами реализации указанных проектов являются:

- создание автоматизированной информационной подсистемы анализа производственной информации («так называемая «аналитическая диспетчерская»), которая обеспечивает информационную поддержку основных бизнес-процессов во всех звеньях логистической цепи ВИНК;

- внедрение единой системы управленческого учета и инвестиционного планирования, доступ к ресурсам которой имеют все предприятия региональных сбытовых сетей;
- применение системы электронного документооборота, реализующей утвержденные унифицированные процедуры согласования и сопровождения документов, в том числе с использованием электронно-цифровой подписи;
- создание и поддержку корпоративного информационного портала ВИНК как системы управления знаниями, позволяющей аккумулировать опыт и знания сотрудников компании, а также обеспечивать доступ к современным отраслевым инновационным решениям ².

В то же время, инновационный характер преобразования и развития используемых информационных систем и процедур управления информационными потоками определяет необходимость обеспечения реализации ими ряда дополнительных функций.

1. Специфика работы на региональных рынках нефтепродуктов позволяет накапливать опыт и знания сотрудников с последующим распространением в других каналах сбыта нефтепродуктов инновационных решений (особенно плохо поддающихся формализации). При этом информационная система может выполнять функции обучения, инструктажа, проверки знаний и аттестации сотрудников в регионах. Это позволит значительно сократить издержки, связанные с данными процедурами.

2. Необходимость включения в состав интегрированной системы менеджмента качества ВИНК описания и формализации бизнес-процессов во всех звеньях логистической цепи, включая процессы управления информацией. При этом необходимо учитывать основные положения Федерального закона «О техническом регулировании» и требования международных стандартов менеджмента качества.

3. Реализация в полном объеме функций контроллинга, включая контроллинг инновационных процессов ³.

4. Извлечение и накопление информации об открытых инновациях в каждом звене логистической цепи.

Очевидно, что функции согласования работы распределенных информационных ресурсов должны выполняться на корпоративном уровне.

² Дли М.И., Долгов В.А. Пути расширения региональной сбытовой сети крупных нефтяных компаний // Нефть, газ, бизнес. 2005. № 8. С. 64–66.

³ Официальный сайт «ЛУКОЙЛ-Информ» <http://lukoil-inform.ru>

Реализация данных процедур потребует создание дополнительных каналов связи и серверных накопителей между сетевыми подразделениями в регионах при координации, формировании распределенных баз данных с переносом части процедур анализа на региональный уровень.

Как показывает оценка, данные направления информатизации вертикально интегрированных нефтяных компаний не сопряжены со значительными финансовыми затратами, т. к. большинство описанных процедур может быть реализована на основе имеющихся аппаратных средств.

Литература

1. Когтев Ю. Год ЛУКОЙЛа // Эксперт 26.12.2008 [<http://rusenergy.com>]
2. Дли М. И., Долгов В. А. Пути расширения региональной сбытовой сети крупных нефтяных компаний // Нефть, газ, бизнес. 2005. № 8. С. 64–66.
3. Официальный сайт «ЛУКОЙЛ-Информ» <http://lukoil-inform.ru>

Л. Г. Дудакова

*ассистент кафедры международных экономических отношений,
Северо-Кавказская Академия государственной службы,
г. Ростов-на-Дону*

Инновационный потенциал как фактор инвестиционной привлекательности стран мира

***Аннотация.** В статье предложена методика определения инновационного потенциала и стратегий инновационной модернизации современных государств, делаются выводы относительно корреляции внутренней инвестиционной привлекательности макроэкономических систем и степени их инновационности. Рассматривается мультисистемность мирового инновационного прогресса как фактор международного движения капитала и международного разделения труда.*

***Ключевые слова:** инновационный потенциал, инвестиционная привлекательность, методики оценки инновационного потенциала, стратегии инновационной модернизации, инновационные компании*

***The summary.** The report proposed a method for determining the innovative capacity and innovation strategies for the modernization of the modern states, conclusions regarding the correlation of investment attractiveness of domestic macro-economic systems and their innovative's level; considered the world innovation progress as a factor of international capital's flows and of the international division of labor.*

***Keywords:** innovative potential, investment attraction, methodology of innovation potential's assessing, strategy of innovation modernization, innovative companies*

В экономической науке существуют школы, определяющие качество инновационного прогресса как условие роста инвестиционной привлекательности. Так, согласно Б. Лундвала (скандинавская школа конкурентоспособности), выделены 4 типа технологического прогресса, определившие 4 типа государств в зависимости от уровня их инвестиционной привлекательности ¹:

- стационарная технология, используемая только в одном рабочем месте, в рамках одного предприятия или одной народнохозяйственной системы;

¹ National System of Innovation / Edited by B. Lundvall. L.: Pinter Publishers, 1992. P. 280.

-
- добавочная инновация (иминовация) – характерная для малых экономических систем, способна обеспечивать кратковременные конкурентные преимущества;
 - радикальная инновация – характерна для крупных государств, требует длительной адаптации к потребительскому спросу, вместе с тем, способна гарантировать конкурентные преимущества народнохозяйственной системы на протяжении длительного срока, определенный отрыв от возможных преследователей;
 - технологическая революция – сопровождается сменой технико-экономической парадигмы, способна формировать новую систему производства и мирового хозяйства, реструктурировать сложившуюся систему международного разделения труда.

Исходя из концепции, предложенной Б. Лjungдвалем, чтобы добиться инвестиционной привлекательности, малой стране в целом необходима национальная система генерирования добавочной инновации (сам Б. Лjungдвалль рассматривал в качестве примера Данию, вместе с тем, сегодня в мире можно выделить целую плеяду стран «третьего» мира активно применяющих данную стратегию – Таиланд, Филиппины, Турция, страны Восточной Европы и так далее).

Продолжением данного подхода можно назвать труды М. Делягина², который, исходя из системы классификации товара – от однородного, производство которого в большей степени неинновационно или требует применения простых и общеизвестных технологий (например, сырье) до макротехнологического, производство которого требует реализации целого комплекса исследований в принципиально новой сфере науки (например, биотехнологии, нанотехнологии), – выделяет пять типов государств по уровню их привлекательности, определяет закономерности и логику современных мирохозяйственных взаимодействий.

В настоящее время, несмотря на достаточно частое использование термина «инновационный потенциал страны», отсутствует единая точка зрения на сущность данного понятия, тем более во взаимосвязи с инвестиционной привлекательностью государства.

Наиболее распространенным является ресурсный подход, в основе которого лежит понимание инновационного потенциала как возможностей системы, причем, прежде всего, ресурсных. Согласно данному подходу, инновационный потенциал представляет собой совокупность трудовых, материально-технических, финансовых, информационных и организационных ресурсов для осуществления инновационного развития.

² Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М.: Инфра-М, 2003.

Однако представляется, что ресурсный подход к определению инновационного потенциала существенно ограничивает сферу его исследования и реализации. Простые количественные показатели, обычно используемые при анализе параметров инновационного процесса и его динамики, например, число научно-исследовательских организаций, численность занятых в инновационной сфере, количество созданных новшеств, равно как и число лиц, имеющих ученую степень, не могут служить корректно показателями достаточности инновационного потенциала социально-экономической системы. Ни их величина, ни ее динамика не определяют, способна ли система использовать имеющиеся результаты научно-технической деятельности в сфере своего практического функционирования для достижения экономического роста.

На этой основе предлагается³ дополнить характеристику инновационного потенциала условиями, выполнение которых позволит ему стать действенным фактором экономического роста и инвестиционной привлекательности:

- скорость структурных изменений в экономике в результате создания и внедрения инноваций;
- степень взаимосвязи достижений фундаментальной и прикладной науки и динамики показателей реального сектора экономики;
- степень востребованности новшеств хозяйствующими субъектами экономической системы;
- своевременность и полнота введения новшеств в практическое использование;
- соответствие создаваемых новшеств наличию необходимого числа квалифицированных пользователей;
- степень новизны создаваемых новшеств;
- степень соответствия величины и структуры производственных ресурсов.

Анализ показывает, что оценка инновационного потенциала — уже укоренившийся инструмент научно-инновационной политики, причем обладающий большим будущим. Однако к оценке инновационного потенциала также до сих пор нет единого подхода. Существует, в частности, точка зрения, что объективная оценка инновационного потенциала вообще невозможна вследствие «расплывчатости», неопределенности категориального аппарата, наличие ряда принципиально не формализуемых явлений и процессов, не разработанности соответствующих методов

³ Например: Петровская Ж. А. Влияние инновационного потенциала на экономический рост. Автореф. Диссертации на соиск. уч.степени канд. экон. наук. 2008.

оценки, что приводит к неоднозначности, как постановок задач оценки инновационного потенциала, так и результатов оценки.

К настоящему времени сложились и являются наиболее распространенными три основных подхода к оценке инновационного потенциала и, соответственно, к формированию системы показателей: ресурсный, деятельностный, комбинированный.

В рамках ресурсного подхода считается, что инновационный потенциал определяется имеющимися у экономической системы ресурсами (кадровыми, материально-техническими, информационными, финансовыми), а также ее внутренней организацией. При использовании деятельностного подхода исходят из того, что инновационный потенциал проявляется, в конечном счете, в развитии общества, которое представляет собой многообразный процесс, охватывающий научную, производственно-экономическую и социальную сферу, что и должно находить отражение в соответствующем наборе показателей.

Наиболее эффективным является совместное использование указанных представлений оценки в рамках комплексного анализа деятельности научно-технической системы. При этом оценка инновационного потенциала в целом и оценка отдельных его составляющих выступают как взаимодополняющие и взаимообогащающие методы анализа развития научно-технической и социально-экономической системы.

Оценка результативности научно-технической деятельности также производится через систему косвенных показателей, учитывающих три вида эффекта от практического использования научно-технических результатов – технический, экономический и социальный. Технический эффект отражается показателями, характеризующими технический уровень разработки, новизну, масштабность. Экономический эффект отражается такими показателями, как стоимостная оценка экономии затрат общественного труда, норма прибыли, объем заказов, объем валютных поступлений, другими показателями, связанными с реальной потребительской стоимостью результатов инновационной деятельности.

Проблемы оценки социального эффекта научно-технической деятельности до сих пор являются нерешенными ввиду чрезвычайной разнообразности и разнохарактерности его проявлений. Определяя социальный эффект как то влияние, которое оказывает использование результатов инновационной деятельности на человека и сообщества людей, и учитывая неразрывную связь социальной сферы и экономики, обычно используют косвенную оценку социального эффекта в виде экономической оценки улучшения каких-либо параметров либо снижения каких-либо затрат.

Сложность измерения инновационного потенциала состоит в том, что использование перечисленных выше качественных показателей значительно осложняет проведение сравнительного анализа различных стран, так как критерии оценки этих параметров в них зачастую сильно различаются. Поэтому большинство международных организаций используют лишь количественные показатели научно-технического потенциала. Так, индекс инновационного потенциала, используемый ЮНКТАД (UNCTAD Innovation Capacity Index – UNICI), основан исключительно на количественных показателях научно-технической деятельности и человеческого капитала.

Научно-техническая составляющая индекса включает в себя число научных работников, число патентов, зарегистрированных в Бюро патентов и торговых марок США (United States Patent and Trademark Office – USPTO), а также число научных и технических публикаций (с поправкой на численность населения). Человеческий капитал характеризуют такие показатели, как уровень грамотности, доля поступающих в средние и специальные учебные заведения среди выпускников начальных учебных заведений, а также доля поступающих в вузы среди выпускников средних учебных заведений.

Некоторые индексы включают в себя также показатели степени развитости инфраструктуры (энергетики, ИКТ). Так, Программа развития ООН (UNDP) – программа оказания поддержки в сфере экономического развития, охватывающая 166 стран, использует эти переменные для измерения диффузии технологий (энергетику для традиционных технологий, ИКТ – для современных). Методология оценки инновационного потенциала, используемая Корпорацией РЭНД, включает в себя ВВП и число университетов и научно-исследовательских учреждений на душу населения. Общим недостатком перечисленных индексов является то, что они применяют исключительно количественные показатели, которых недостаточно для полного и всеобъемлющего анализа инновационного потенциала.

По нашему мнению, факторами, определяющими уровень инновационного потенциала являются, прежде всего, состояние образовательной системы (численность учебных заведений, государственное финансирование образования, доступность образования, качество образовательного процесса, степень его современности и адаптированности потребностям глобального научно-технического прогресса), а его эффективность – определяется интегрированностью большей части населения в глобальную информационную среду (количество выпускаемой научной литературы, профильных печатных изданий, доступ к совре-

менным информационно-коммуникационным технологиям, состояние международных научных обменов и так далее). Наконец, развитие инновационной среды определяется транспарентностью процесса приема инновационных проектов, их отбора, оценки эффективности, степенью защищенности прав на интеллектуальную собственность.

Проведенное исследование состояния инновационной среды базового уровня в странах мира (таблица 1) демонстрирует явное лидерство США (отрыв от ближайшего преследователя в 1,5 раза), стран Северной и Западной Европы, Израиля и Японии. В числе первых сорока стран представлены также стремительно модернизирующие собственные социальные системы страны Восточной Европы, ряд государств, реализующих национальные стратегии иминовации (Таиланд, Малайзия, Бразилия) и приема инноваций (ОАЭ, Мексика, Аргентина, Чили).

Таблица 1

**Индекс состояния инновационной среды базового уровня
в странах мира, 2008 г.⁴**

№	Страна	Индекс состояния национальной инновационной среды базового уровня	№	Страна	Индекс состояния национальной инновационной среды базового уровня
1	США	5,534297	11	Бельгия	2,709595
2	Норвегия	3,991143	12	Новая Зеландия	2,698199
3	Финляндия	3,772009	13	Япония	2,497443
4	Нидерланды	3,718114	14	Израиль	2,360882
5	Дания	3,7075	15	Сингапур	2,329479
6	Швейцария	3,322986	16	Италия	2,309326
7	Швеция	3,304393	17	Великобритания	2,202339
8	Австралия	3,104374	18	Германия	2,15879
9	Франция	2,914291	19	Канада	2,142079
10	Австрия	2,753734	20	Ирландия	2,047112
39	Россия	1	67	Египет	0,716031
46	Китай	0,857978	68	Нигерия	0,712279
65	Филиппины	0,726034	69	Алжир	0,693794
66	Марокко	0,717312	70	Индия	0,651639

⁴ При оценке индекса учитывались следующие группы показателей: экономические (ВВП на душу населения, доля личного потребления и инвестиций в ВВП, индекс экономической свободы, количество дней, необходимых на открытие нового бизнеса, коэффициент интегрированности экономики в мировое хозяйство, доля высокотехнологического производства, коэффициент внешней конкурентоспособности национального высокотехнологического производства); социальные (доля молодежи в структуре населения, доля городского населения, уровень безработицы); инфраструктурные (расходы государства на здравоохранение, образование, НИОКР, количество врачей и больничных мест, стационарных телефонов и

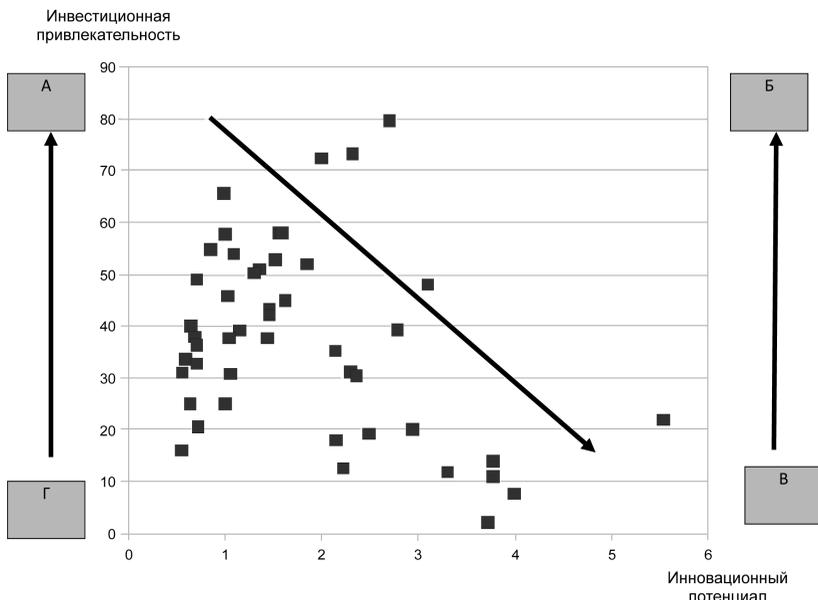


Рис. 1. Позиционирование стран мира в зависимости от их внутренней инвестиционной привлекательности и инновационного потенциала⁵

С учетом показателей внутренней инвестиционной привлекательности стран мира, автором построена диаграмма позиционирования государств мира (рис. 1).

Анализ рисунка 1 позволяет сделать ряд выводов относительно степени корреляции инновационного потенциала страны и ее внутренней инвестиционной привлекательности.

Прежде всего, стоит отметить, что высокий инновационный потенциал проанализированных стран не определял с большой степенью ве-

и мобильных средств связи, телевизоров, персональных компьютеров, интернет-хостов, тираж выпускаемой книгопечатной продукции и периодических изданий на 1000 жителей, доля населения, получившего начальное, среднее и высшее образование). В качестве эталонных (за единицу) приняты соответствующие показатели Российской Федерации. Проведен анализ 77 крупнейших экономик мира. Используются статистические данные Всемирного Банка и Всемирной Торговой Организации за 2007 год.

⁵ Точки на рисунке 1 означают положение проанализированных государств в координатах показателей их инновационного потенциала и внутренней инвестиционной привлекательности. Показатели рассчитаны автором по статистическим данным Всемирного банка и Всемирной Торговой организации.

роятности их высокую внутреннюю привлекательность. В зону Б на рис. 1 (высокая внутренняя инвестиционная привлекательность и высокий уровень инновационного потенциала страны) не вошло ни одно государство.

С другой стороны, большая часть стран лидеров инновационного прогресса (в первую очередь, США и государства Европы) занимают позицию в зоне В на рис. 1, отличаясь низким уровнем внутренней инвестиционной привлекательности, то есть слабым желанием национальных инвесторов вкладывать средства в развитие собственной экономики, с их желанием наращивать иностранные инвестиции.

Страны с высокой внутренней инвестиционной привлекательностью в большинстве своем отличаются невысоким или низким инновационным потенциалом (зона А на рисунке 1). Очевидно, что национальные инвесторы, активно выбирающие собственную экономику в качестве объекта инвестирования руководствуются, в первую очередь, невысокой стоимостью ресурсов, рабочей силы, нежели способностью национальной экономики генерировать инновации и активно их коммерциализовывать.

Страны периферийного развития (играющие малозаметную роль как в привлечении иностранных инвестиций, так и в инновационном прогрессе) занимают зону Г. Успех их дальнейшего развития связан либо с переходом в зону А (за счет наращивания внутренней инвестиционной привлекательности), либо в зону В (наращивание инновационного потенциала).

Учитывая, что инновации представляются наивысшим фактором конкурентоспособности, развивающимся только при наличии определенной инфраструктуры и высокого уровня внутреннего потребления, прогресс стран периферии (зона Г на рисунке 1) в направлении инновационного развития (зона В) представляется маловероятным. Развитие страны в ее позиционировании в международном разделении труда идет согласно указанных на рисунке 1 стрелок (Г-А-В-Б).

Причинами именно такой смены фаз хозяйственного развития стран является специфика инноваций как фактора конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, а также необходимость обеспечения множества условий для генерирования и коммерциализации национальных инноваций (например, соответствующей инфраструктуры, высокого внутреннего потребления), что непременно вызовет рост внутренней инвестиционной привлекательности еще до повышения инновационного потенциала государства.

Ряд государств (в первую очередь, страны ОЭСР) находятся на третьей фазе инновационного прогресса, а для перехода к заключительной

(зона Б) им необходимо существенно нарастить внутреннюю инвестиционную привлекательность. Определяющим взаимосвязь инновационного потенциала и внутренней инвестиционной привлекательности остается проблема снижения последнего показателя в странах, обладающих ресурсом инновационного прогресса.

Данные исследования свидетельствуют об обратной связи между желанием национальных инвесторов вкладывать средства в собственную экономику и инновационным прогрессом. Не является ли это «бегство» капиталов определенного вида барьером на пути инновационного развития? Ведь, как было доказано ранее, инновации, обладающие инвестиционным характером собственного осуществления, нуждаются в капиталовложениях, в особенности со стороны национальных компаний. Анализ структуры инвестиций из развитых государств, позволяет сделать ряд выводов, объясняющих это явление.

Прежде всего, снижение внутренней инвестиционной привлекательности стран инновационных лидеров можно связать с преобладанием в структуре международных инвестиций производственных капиталовложений, направляющихся в страны, обладающие относительно дешевыми факторами производства, в первую очередь, трудом. Структура инвестиционной деятельности, при которой капиталы заимствуются там, где они относительно дешевы (капиталонасыщенные страны) и направляются посредством транснациональных производственных цепочек и международных финансовых инструментов в государства трудонасыщенные, подробно описана еще в XX столетии⁶, и продолжает оставаться актуальной в условиях международной интеграции и транснационализации современного этапа хозяйственного прогресса. Кроме того, в процессе обеспечения инвестициями инновационного прогресса даже в экономически развитых государствах сохраняется высокая роль государства (достигающая порой 60% от общего потока капиталов), а не корпоративного, частного сектора.

Второй причиной сокращения внутренней инвестиционной привлекательности стран-инновационных лидеров можно назвать желание бизнеса коммерциализовывать инновации вне пределов собственного государства, в экономических системах, обладающих опять-таки большей привлекательностью с точки зрения стоимости факторов производства в них, меньшей социальной нагрузкой на бизнес и нормативами его социальной ответственности. В результате, новейшие разработки, получаемые в странах — новаторах активно копируются и использу-

⁶ Например, теория Хекшера-Олина.

ются в производственной и коммерческой деятельности в развивающихся государствах, причем как легальным путем (например, за счет трансфера технологий между структурными филиалами ТНК, покупки лицензий и патентов), так и нелегально (чему способствует слабость международной правовой защищенности информации, интеллектуальной собственности, развитие средств хранения и передачи информации, универсализация форматов в работе с данными и так далее).

Данный процесс, наблюдающийся повсеместно, успевший даже войти в теоретическое обоснование как инновационного прогресса, так и мировой торговли⁷, имеет неоднозначные последствия как для стран инициаторов инноваций, так и для имитаторов, преследователей.

С одной стороны, перенос инноваций в развивающиеся государства с их дальнейшей коммерциализацией мгновенно удешевляет цену инновационного продукта, делает его сбыт глобальным, увеличивает эффект масштаба и так далее. Трансфер инноваций способен инициировать возникновение точек генерирования нового знания по всему миру. К примеру, индийская экономика, получившая мощный импульс инновационного развития после распространения аутсорсинга (переноса ряда рутинных и традиционных функций в высокотехнологичной сфере из англоязычных государств, в первую очередь, Великобритании и США), уже сегодня демонстрирует результаты национальных разработок и исследований, работу национальных технопарков и специализированных зон, прогресс национальной науки и системы высшего образования. Наконец, перенос инноваций из страны в страну вызвал те самые институциональные сдвиги как в производстве, так и в потреблении, приведенные в первой главе исследования (например, сокращение продолжительности жизненного цикла товара, формирование метастоймистных характеристик инновационного товара и так далее).

С другой стороны, трансфер инноваций (даже легальный) способен определенным образом ограничить инновационный потенциал стран-лидеров, сократить их стремление к креативу, разработкам нового знания (в виду определенных перспектив дальнейшего копирования, невозможности использования по максимуму результатов коммерциализации автором и разработчиками инноваций). Невозможно спорить с мнением Билла Гейтса, инновационный прогресс замедлится, если в его основе не станет коммерческой заинтересованности, предпринимательства⁸. Следовательно, возможность трансфера ин-

⁷ Теория «жизненного цикла» Т. Вернона.

⁸ Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М. Эксмо, 2007.

новаций определенным образом размывает инновационный потенциал, сокращая в первую очередь, инвестиционную привлекательность процессов генерирования нового знания.

Наконец, третья причина, имеющая сугубо макроэкономический характер, это капиталонасыщенность стран инновационных лидеров. Как было аргументировано инновационный потенциал государство обретает только в случае, когда в нем присутствует высокое внутреннее потребление, сформированы соответствующие социальные, экономические, политические институты⁹. Представляется, что экономика общества является инновационной, если в обществе:

- любой индивидум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управления производством и т.п.), инновационной деятельности, инновационных процессах;
- производятся, формируются и доступны любому индивидуму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;
- имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убыстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую многоплановую информацию для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества и, прежде всего, научную информацию;
- происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления; осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека;
- доброжелательно воспринимают новые идеи, знания и технологии, готовы к созданию и внедрению в широкую практику в

⁹ Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации, 2003. № 1.

любое необходимое время инноваций различного функционального назначения;

- имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, конкурентоспособно осуществляющей создание любых инноваций и развитие любых производств;
- имеется четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инноватики и инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий.

Создание экономической системы, обладающей такими критериями, требует высокого уровня развития первичных секторов народнохозяйственной системы — мощного, транснационализованного базиса в индустрии и сельском хозяйстве, развитого рынка финансовых услуг, адекватного требованиям внутреннего потребления и трендам мирохозяйственного прогресса уровня развития сервиса.

Таким образом, анализ корреляции внутренней инвестиционной привлекательности и инновационного потенциала стран мира позволяет сделать вывод о том, что мировой рынок, стимулировав развитие транснационального предпринимательства в инновационном производстве, международный трансфер технологий и нового знания, вызвал появление целого ряда «провалов инновационной экономики», способных как ограничить дальнейший инновационный прогресс, так и наращивание инновационного потенциала стран-лидеров за счет сокращения их внутренней инвестиционной привлекательности. Для перехода к стадии устойчивого развития, характеризующейся высокими показателями инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности, современные государства нуждаются в разработке и в практической реализации новых принципов государственной политики (как внутренней, так и внешней), модернизации традиционных мер стимулирования технологического прогресса, введении дифференцированного подхода в собственной внешнеэкономической деятельности.

Г. Т. Журавлев

*доктор экономических наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства*

А. В. Шабельская

*старший преподаватель,
Российская Академия предпринимательства*

Роль информационных технологий в управлении

***Аннотация.** В статье рассматриваются новые методы управления и методы анализа управленческих ситуаций в связи с формированием информационно-анализирующих систем, а также проблемы создания и эксплуатации таких систем на предприятиях и фирмах.*

***Ключевые слова:** методы управления, методы исследования управленческих ситуаций, информация, информационные системы, информационно-анализирующие системы, информационные ресурсы, информационные технологии.*

***The summary.** The article discusses the new methods of management and analysis of management situations in the information and analyze systems, as well as issues of creation and operation of enterprises and firms.*

***Key words:** management techniques, research methods, information management, information systems, information and analyze system, information resources, information technology.*

Обычно в литературе, посвященной менеджменту, управленческим решениям, в частности, говорится о том, что менеджеру необходимо собирать и анализировать информацию. Между тем ситуация на «информационном фронте» коренным образом изменилась и теперь менеджер имеет дело с информационным полем, с информационными ресурсами, информационными продуктами, информационными технологиями. Особенно эти новые для российской экономики условия важны менеджерам, которые управляют производством и торговлей информационными продуктами; они живут информацией. Информация для них не только инструмент управления, но и производимый продукт, услуга, выполняемая работа.

В связи с изменившимися условиями, появились новые теоретические подходы к анализу информации и ко всему, что с ней связано.

Рассмотрим некоторые из них, процитируем новые книги, в которых отражены эти идеи ¹. Интересный подход к роли информации в деятельности производящих и торговых фирм наметился в монографии В.В. Бандурина, И.Э. Есиповского и Д.С. Ушакова «Информатизация и глобализация инновационной экономики». (Москва 2008 г.)

Выше мы говорили о том, что информация играет важную роль в повышении эффективности труда фирмы, производстве высококачественных продуктов, товаров, а названные авторы рассматривают информацию с другой точки зрения — с точки зрения информационной насыщенности товаров для потребителей. Они пишут: благодаря технологиям формирования сознания, дизайн, торговая марка и репутация изготовителя приобретают для потребителя не меньшее значение, чем непосредственные потребительские качества товара, а точнее — становятся новыми, «информационными» потребительскими качествами, зачастую более важными, чем связанные с его физическими свойствами. В информатизированных (информационных) обществах потребители все меньше потребляют физические блага «в чистом виде» и все больше используют их в качестве материальных носителей эмоций и представлений, которые и превращаются в главную цель, своего рода квинт-эссенцию потребления. Наибольшей степенью уникальности обладает, благодаря этому, сложный технический товар народного потребления, например, бытовая техника, автомашины и др. ²

Как видно, авторы отмечают, что люди покупают товары не только для того, чтобы удовлетворить свои потребности, но покупают их как источник информации о статусе покупателя. Для преодоления расстояния можно использовать «Ладу», «Москвич» и вообще малолитражку, но человек покупает очень «крутую» иномарку, чтобы подчеркнуть свой «высокий статус». Точно также, и с одеждой — люди предпочитают «Версаче», «Кардена» или «Славу Зайцева», чтобы показать, что они богаты, что у них есть деньги на эксклюзивную одежду.

Потребляемые товары призваны подчеркивать социальное положение потребителя. Так что потребитель получает двойное удовольствие, например, от теплой шубы и от самодовольства, от сознания «высокого» статуса. Но и все остальные: квартира, бытовая техника, даже порода собак и кошек — все это используется как информация о высоком статусе потребителя.

¹ См., например, Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики. М., 2008.

² Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики. М., 2008. С. 149.

Далее В.В. Бандурин и соавторы пишут: с одной стороны, высокая степень переработки и техническая сложность позволяют максимально разнообразить реальные (в т.ч. заведомо избыточные) потребительские качества этих товаров, с другой — ориентация на индивидуальное потребление позволяет в максимальной степени использовать технологию корректировки человеческого сознания³.

Таким образом, товары производятся не только для удовлетворения потребностей людей, но также для формирования или для деформации ценностей рыночного сознания или для манипулирования человеческим сознанием. При этом производство полуфабрикатов для этих изделий, как правило, носит полностью стандартизированный характер и обычно осуществляется в рамках транснациональных корпораций. Таким образом, из стандартных комплектующих собирается индивидуализированное изделие, учитывающее запросы конкретного потребителя.

Такое производство является широко доступным и отличается поэтому исключительно жесткой конкуренцией, которая в условиях стандартизации технологий ведется преимущественно в области удешевления стоимости рабочей силы. В результате оно является коммерчески малоэффективным, специализация на нем, осуществляемая в рамках концепции «догоняющего развития», способствует не росту, а напротив, снижению благосостояния граждан по мере ужесточения конкуренции в области снижения зарплаты⁴.

Все это верно, но мы этого касаемся лишь постольку, поскольку это связано с производством товаров, которые несут информационную нагрузку, которая имеет собственное значение, абстрагированное от физических свойств товара. Получается, что производство такой информации поставлено на тот же конвейер, что и товары (автомобили, компьютеры, стиральные машины и т.п.).

В наши дни речь идет не только о сборе, обработке, анализе информации, но речь идет о создании информационных ресурсов, информационных пространств, информационных полей, информационных технологий и информационных систем. Иначе говоря, речь идет о переходе общества на более высокий уровень — информационное общество⁵.

³ Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики. М., 2008. С. 149.

⁴ Делягин Н. Г. Мировой кризис: общие теории глобализации. М., 2003. С. 239.

⁵ Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. Д. Г. Мельника. М., 2005.

Информационные технологии и менеджмент. Информационные технологии (ИТ) прошли несколько этапов своего развития, прежде чем они приобрели современный облик. В *начале* своего пути информационные технологии первого поколения выполняли простые коммуникативные (коммуникационные) функции, что предъявляло к ним простые требования — развивать именно технологии, которые гарантировали бы качественную и дешевую связь как внутри корпорации, так и с внешним миром. Такого рода информатизированные производства характеризовались наличием всего лишь двух участников канала коммуникации — отправителя и адресата информации. Обе стороны были одновременно заинтересованы в передаче информации в любой доступной для технологий форме. От коммуникационных каналов ожидалось, чтобы они, во-первых, обеспечивали бесперебойное и эффективное соединение и передачу данных; во-вторых, охватывали как можно большее количество сторон, которые были бы заинтересованы в передаче или получении информации; в-третьих, гарантировали защиту коммуникационного канала от несанкционированного доступа третьих лиц.

А вот информационные технологии *второго* поколения уже приобрели способность создавать информационное поле, которое функционировало бы с определенной степенью независимости от производственных процессов, и превратилось бы в отдельный производственный фактор. Так что информация могла быть как вовлеченной в производство, так и оставаться вне него. При этом она могла сохранять собственный производственный потенциал, а, следовательно, свою стоимость. В этом важная, по большому счету, особенность второго поколения ИТ.

Как справедливо отмечают В. В. Бандурин и соавторы, формирование информационного поля (точнее, его прототипов) началось намного ранее, нежели появление первых технологий, ориентированных на переработку и хранение информации⁶. Первый печатный станок, появление письменности — это тоже все служило целям передачи и хранения информации. Однако именно информационные технологии, стремительно появившиеся и развившиеся в во второй половине 20 столетия, преодолели главный барьер на пути создания информационного поля человеческой цивилизации, они способствовали росту возможности для подключения к информационному ресурсу все большего количества пользователей, как обладающих способностью использовать информацию и знания в производстве, так и лишенных этого.

⁶ Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики. С. 149.

Следует согласиться с В.В. Бандуриным, что технологии хранения и передачи информации существенно удешевили процесс ее глобального распространения, чем не могли характеризоваться даже самые обширные библиотеки или музеи средневековья или периода ранних капиталистических отношений. С середины двадцатого столетия создалась возможность говорить о становлении полноценного информационного пространства, глобального и универсального, доступ к которому стал возможным из любой точки мира.

Современное информационное поле, возникающее благодаря технологическому прогрессу, стало максимально соответствовать реальной ситуации, объективно отражая различные точки зрения по одним и тем же проблемам. В период рассвета книгоиздательства, могли пройти годы с момента написания рукописи до момента получения экземпляра непосредственно пользователем, а в наши дни любой человек, который обладает доступом к информационному пространству, может практически в момент возникновения ситуации узнать все детали, инновации и изменения, а также ознакомиться с критическими замечаниями и корректировками других авторитетных пользователей и просто заинтересованных лиц.

Такого рода свойства информационных технологий многократно увеличивают результативность и эффективность информационного пространства. В этом случае говорят о работе с информацией в режиме «реального времени». Менеджеру на надо тратить время на ожидание, когда до него дойдет информация, например, о положении на рынке. Например, если вы занимаетесь спекулятивными сделками на фондовом рынке, вы можете в сей момент продать ценные бумаги на Лондонской бирже и тут же купить на Токийской. Все зависит от разницы и цене в данный момент.

Во втором поколении своего развития информационные технологии прочно входят в жизнедеятельность предприятий и корпораций, а не только обеспечивают необходимый для эффективного производства информационный ресурс. Они и оптимизируют внутренние бизнес-процессы, совершенствуют внутрикорпоративное взаимодействие, трансформируют методики контроля, планирования, организационные формы бизнеса ⁷.

Эти же авторы отмечают, что во время распространения информационных технологий второго поколения происходит окончательное

⁷ Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики. С. 9–10.

превращение информации и информационного поля в производственный фактор. Информация приносит прибыль тем, кто ее производит и передает. Возникновение информационных технологий является следствием и важным фактором технологических преобразований в современном мире. Можно выделить также основные тенденции формирования новых рыночных отношений, а именно формирование новых, информационных рынков: производство и торговый оборот информации занимает центральное положение в хозяйстве стран, которые находятся на этапе информационного общества; это проявляется в том, что важное (ведущее) место в их экономической жизни занимают информационные услуги и технологии; важным показателем развитости общества является степень адаптированности государства и бизнеса к требованиям информационного прогресса; происходит окончательное оформление информации в качестве ведущего производственного ресурса, фактора, который детерминирует эффективность функционирования многих компонентов рыночных взаимодействий. Но на этом становление информационного общества не завершается.

В последние годы появилось *третье* поколение информационных технологий, которое стало логическим продолжением эволюции первых двух. Главной особенностью информационных технологий (ИТ) третьего поколения стало то, что они позволили превратить информационный ресурс не только в фактор производства и средства коммуникации, но и наделить его чертами принципиально новой сферы жизнедеятельности бизнеса — *виртуальной*, в рамках которой появились возможности для ведения как производственной деятельности, так и традиционных торговых операций.

Информатизация инновационной экономики — это процесс превращения информации в экономический ресурс первостепенного значения. Бесспорно, для этого необходимо достигнуть высокого уровня компьютеризации и телекоммуникации, что обеспечивает новые возможности экономического развития, а именно, становление нового типа экономических отношений между различными сферами общества и разными субъектами экономической деятельности. Развитие информационного ресурса требует адекватного уровня общественного производства и информационной культуры всего общества. Тем самым, между людьми складываются особые информационно-экономические отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления информации как ресурса, как товара и услуги. Появились такие понятия как «информационный сектор инновационной экономики» и «информационная сфера», которые выражают совокупность информа-

ционных процессов в обществе и объединяют науку, образование, управление, средства массовой информации, банки, искусство, государственный аппарат, рекламу, судебные органы, некоторые отрасли промышленности и услуг.

Следует отметить, что *виртуальная* сфера экономической деятельности стала своеобразным аналогом рынка, оторванным от пространства и с практически нулевым внутренним сопротивлением, под которым можно понимать сумму стоимости «входных» барьеров и стоимости принятия максимально эффективного управленческого (в т.ч. производственного, маркетингового, кадрового и т.д.) решения. Виртуальная сфера с ее глобальной доступностью и дешевизной транспортировки информации обладает весьма низкими входными барьерами. Величина входных барьеров в виртуальной сфере зависит от двух факторов: стоимости технологии, обеспечивающей подключение к информационному полю (например, к компьютеру, имеющему выход в интернет), и емкости самого информационного поля. Если последнее станет в обозримом будущем конечным, ограниченным (например, в силу ограниченности ресурсной емкости виртуального носителя информации или самой глобальной Сети), то и стоимость присутствия предпринимателя или простого пользователя в ней станет стремительно увеличиваться⁸.

Интересные мысли о принципах создания информационных сетей, информационного поля, информационных технологий высказывает С.А. Дятлов в статье «Субстанционально информационная парадигма развития общества» в книге «Социально-экономические проблемы информационного общества», изданной в г. Дубне в 2005 г. Прочитав некоторые его важные положения. Так, рассматривая сетевой многоуровневый принцип в основе функционирования общества, Дятлов С. А. пишет: «можно сделать фундаментальный вывод о том, что функционирование человеческого общества как целостной системы базируется на многоуровневом сетевом организационно-технологическом принципе, т. е. человеческое общество организовано сетевым многоуровневым образом»⁹. С этим следует согласиться, действительно общество сохраняет себя несмотря на всякого рода катаклизмы, революции, контрреволюции, гражданские и мировые войны, благодаря тому, что оно организовано сетевым образом.

⁸ Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики. С. 16–19.

⁹ Дятлов С.А. Субстанционально информационная парадигма развития общества // Социально-экономические проблемы информационного общества. Дубна, 2005. С. 195.

Далее Дятлов С. А. пишет: «считаем необходимым сделать следующий важный вывод и особо его подчеркнуть. Вышеназванный принцип организации человеческого общества стал прототипом создания всемирной компьютерной сети Интернет, т.е. компьютерные сети созданы по подобию изначально существующих многоуровневых гуманитарных сетей человеческого социума»¹⁰.

С этим также следует согласиться, поскольку вообще информация рассматривается как одна из форм всеобщего свойства материи, а именно свойства отражения. Таким образом, информация вообще отражает устройство человеческого общества и, соответственно, Интернет как информационная система так же отражает именно устройство человеческого общества.

В рамках информационной парадигмы логично поставить вопрос о существовании в человеческом обществе *интегральных информационных эффектов* (социальных, экономических, этнокультурных и др.), которые начинают проявляться с наибольшей полнотой на информационной стадии общественно-исторического развития. Таким образом, когда Россия перейдет на уровень информационного общества, все процессы будут ускоряться.

Рассматривая роль информации и информационных технологий в управлении, мы можем отметить, что содержанием функции управления, в целом любого менеджмента, является организация целесообразного отбора информации (средств, методов ее производства и использования), именно такого качества и в таком количестве, которое необходимо для нормального функционирования социально-экономической системы и ее развития в направлении эволюционного совершенствования ее структурной функциональной организации.

Поскольку информация представляет собой неотъемлемый атрибут человеческого сознания, постольку управление информацией — это, по сути, управление людьми. При управлении людьми (обществом) нужно исходить из того, что связи и отношения между ними имеют сложную сетевую многоуровневую организацию. Как видно, чтобы управлять людьми хорошо, надо научиться управлять информацией. Это очень важно для любого менеджера. С. А. Дятлов выделяет семь эволюционно-информационных стадий развития человеческой цивилизации¹¹, обусловленных соответствующими типами информационных технологий:

¹⁰ Дятлов С. А. Субстанционально информационная парадигма развития общества // Социально-экономические проблемы информационного общества. Дубна, 2005. С. 195.

¹¹ Там же. С. 197.

1. (Устно-речевая) информационная технология связана с возникновением осмысленной речи – языка, т. е. общепринятого средства коммуникативного общения между людьми в обществе.

2. (Письменная) – связана с возникновением письменности и грамматических правил.

3. (Книгопечатная) – связана с возникновением книгопечатания.

4. (Радиотелеграфная) – связана с возникновением разнообразных электромагнитных технологий передачи и воспроизводства целесообразной информации.

5. (Компьютерная) – связана с возникновением компьютера.

6. (Глобальная компьютерно-сетевая) – связана с возникновением и распространением компьютерных, телекоммуникационных и космических сетей связи и передачи информации, основанных на современных вещественно-энергетических технологиях и средствах связи (например, оптико-волоконные каналы или приемно-передающее оборудование передачи радиосигналов).

7. Универсальная информационно-сетевая биоквантовая – связана с возникновением универсальных, унифицированных, стандартизованных, невещественных (цифровых) квантово-информационных технологий передачи и воспроизводства информации, например, квантовый компьютер, соединенный со своими персонафицированными бионосителями и объединенный в *универсальную глобальную коммуникальную компьютерную сеть*¹².

Я думаю, этот материал свидетельствует о том, что, во-первых, менеджер сначала овладевает компьютерными сетями и компьютерными технологиями, информационными технологиями на своем участке работы, скажем в своем магазине, в своей компании, в своей фирме, которая что-либо производит, оказывает услуги или выполняет работы. Затем, по мере карьеры он будет руководить использованием информации для управления районными, региональными сообществами или в целом Россией в той или иной должности – министром, начальником департамента и т.д. Поэтому надо готовиться к тому, что когда-то менеджеру придется использовать седьмую универсальную информационно-сетевую биоквантовую систему. Поэтому надо сказать, что информация – это не просто сообщение, которое использует менеджер в своей работе, но, управляя информацией, он управляет людьми и сообществами.

¹² Дятлов С.А. Субстанционально информационная парадигма развития общества // Социально-экономические проблемы информационного общества. Дубна, 2005. С. 198.

Стоит согласиться с Дятловым С. А., что сегодня человеческая цивилизация находится в состоянии перехода к новому информационно-сетевому биоквантовому типу, для которого характерно возникновение принципиально новых острейших проблем, и которые порождают новые информационные угрозы для личности, государства и общества. Подтверждением этому служит современное состояние разработок в области информационных технологий. Так, например, сегодня не только на уровне теоретических идей, но и на уровне практических технологических решений существуют разработки «оптических компьютеров», «биогенетических чипов», «биокомпьютеров», «молекулярных компьютеров» и «квантовых компьютеров»¹³.

Таким образом, нынешнее поколение студентов будет иметь дело вот с этими информационно-сетевыми биоквантовыми типами работы с информацией. Хотелось бы сформировать у студентов более широкий подход к информации и к информационным сетям, к информационным ресурсам и т.д. Но здесь как раз Дятлов С.А. подмечает, что создание новых сетей, новых технологий сопряжено с опасностью для человека, т.е. всегда найдутся люди, которые будут злоупотреблять этими технологиями, например, вживлять чипы и манипулировать человеком напрямую, а не через средства массовой информации¹⁴. Манипуляция при помощи средств массовой информации, конечно, останется, но я думаю, что постоянный ежесекундный контроль за человеком при помощи видеокамер, при помощи биочипов это тоже есть угроза человечеству, угроза конкретным людям.

Отметим, что угрозу представляют не только будущие компьютерные технологии, но и нынешние. Например, в весьма интересной книге «Информатика как наука об информации», которая вышла под редакцией Р.С. Гиляревского, приводятся такие данные: в июле-октябре 1996 г. известная английская фирма, выпускающая 27 000 страниц информации в день, провела специальные исследования влияния, которое оказывают на пользователей информационные перегрузки. Для этого были опрошены 1,3 тысячи менеджеров разного уровня в Великобритании, США, Сингапуре, Гонконге и Австралии, работающих в разных областях хозяйства — от финансовых служб и телекоммуникаций до промышленного производства. Результаты этого исследования были изложены

¹³ Дятлов С.А. Субстанционально информационная парадигма развития общества // Социально-экономические проблемы информационного общества. Дубна, 2005. С. 200.

¹⁴ Там же.

в отчете, озаглавленном: «Умирая ради информации». Из всех опрошенных 2/3 отметили, что им приходится иметь дело со слишком большим количеством информации и что это разрушающе действует на их личные связи, создает повышенную напряженность в отношениях с коллегами и снижает удовлетворенность от выполненной работы. Более 40% опрошенных считали, что из-за избытка поступающей информации у них *замедляется процесс принятия важных решений* и затрудняется осуществление выбора, что затраты времени и сил на поиск дополнительных данных не оправдываются получаемыми результатами. 1/3 опрошенных сообщила, что из-за избытка информации у них возникли проблемы со здоровьем.

Результаты этого исследования изучил участвовавший в нем английский психолог Дэвид Льюис, который написал предисловие к отчету. Совокупность психофизиологических недугов, вызываемых у менеджеров переизбытком информации, Дэвид Льюис назвал *«синдромом информационной усталости»*. Синдром информационной усталости обладает всеми признаками болезни. На ранней стадии эта болезнь имеет следующие симптомы: забывчивость, потеря способности к концентрации внимания, головные боли, раздражительность, нарушение сна, постоянное состояние тревоги, чувство беспомощности. При обострении болезни возникают приступы необоснованной ярости, нарушается пищеварение, расстраивается зрение, повышается артериальное давление, появляются перебои в работе сердца. Все эти нарушения не смертельны. Однако синдром информационной усталости может привести к непоправимым последствиям, если заболевший им специалист, по долгу службы, принимает решения, связанные с безопасностью людей. Из-за быстрой смены информации мозг перенапрягается и впадает в состояние паники; он утрачивает способность к четкой работе и воспринимает информацию неадекватно¹⁵.

Информационная усталость современного менеджера является следствием не только огромных массивов информации, которые приходится перерабатывать на работе, чтобы не отставать от конкурентов и лучше даже их обгонять, но в этом виноват еще и мегаполис. Когда мы выходим из дома на улицу, то нас окружают тысячи людей — толпы людей, которые стремятся попасть в перегруженный метрополитен, давка в вагонах метро, давка в автобусах и троллейбусах в часы «пик» — это тоже ведет к информационной перегрузке, поэтому хотелось бы, чтобы

¹⁵ Информатика как наука об информации. Москва, 2006. С. 34–36.

университеты были расположены в маленьких университетских городах. К этому добавляется еще телевидение, радио и другое. Поэтому условия нашей жизни в мегаполисе Москва способствуют появлению синдрома информационной усталости. Например, некоторые студенты, которые перегружены информацией, меньше воспринимают научные материалы на лекциях, особенно если не ведут конспекты, да если и ведут конспекты, то не все остается в голове.

В этой же книге очень правильно ставится вопрос о том, что информацию надо уплотнять, надо подавать ее в обобщенном виде, не перегружать ее деталями, т.е. надо крупным шрифтом писать выводы, рекомендации, а мелким шрифтом для наиболее любопытных доводить информацию обосновывающую эти выводы¹⁶.

Для чего нужны менеджеру информационные системы? Информационные системы помогают разобраться со структурой, функциями анализа и обработки экономической информации, объясняют роль процессов обработки данных в управлении экономическими объектами, учат применению методов и алгоритмов моделирования основных компонентов экономических информационных систем и, наконец, помогают студентам, менеджерам освоить средства и приемы информационных технологий, которые необходимы для приобретения основных навыков обработки данных.

Рассматривая проблемы создания информационных систем мы должны исходить из того, что в информационном процессе всегда участвуют: а) источник информации; б) материальный канал передачи информации; в) материальный носитель информации; г) приемник информации; д) предмет (содержание) информационного сообщения; е) первоначальные знания приемника информации о предмете информационного сообщения; ж) изменение знаний приемника информации в результате приема информационного сообщения; з) осознание приемником информации степени полезности полученной информации¹⁷.

В информационных системах используются понятия «релевантная информация» и «релевантные данные». Свойство релевантности заключается в соответствии определенного сообщения тезаурусу определенной предметной области. *Тезаурус* — это тематический словарь, стремящийся максимально охватить лексику передаваемых сообщений. Надо сказать, что тезаурус он свой в каждой науке и в каждой отрасли.

¹⁶ Информатика как наука об информации. Москва, 2006. С. 40–41.

¹⁷ Солмин С. П., Мишенин А. И. Теория экономических информационных систем. М., 2005. С. 5.

Тезаурус в отрасли, производящей пищевые продукты, несколько иной, нежели в машиностроительной отрасли. Этот тезаурус формируется постепенно путем чтения книг, слушания лекций; когда студенты делают реферативные доклады на семинарах, они постепенно усваивают эти термины. Например, для менеджера тезаурус включает такие понятия как диверсификация, корневые компетенции, оперативный менеджмент, операционный менеджмент, стратегический менеджмент и т.д. Понятно, что человек, не получивший подготовку в области менеджмента, этих терминов не знает. Правда, некоторые студенты тоже не знают, что такое диверсификация.

В создаваемых информационных системах, при передаче сообщений принято отличать понятие информация от понятия данные. Данные – это знаковые совокупности на носителе, используемые для передачи или хранения информации, расположенные, как правило, в соответствии с некоторой заданной структурой. Сообщения на основе тезауруса имеют следующие свойства:

1. Синтаксис, или формат сообщения – совокупность правил, которым должна соответствовать структура информационных сообщений, передаваемых в виде совокупности знаков, для того, чтобы приемник мог воспринять ее и обработать.

2. Семантика сообщений, т.е. смысл – то содержание, которое как раз и изменит знания приемника информации.

Данные могут нести или не нести информацию в зависимости от их соответствия тезаурусу приемника данных. Но иногда данные могут нести и ложную информацию, дезинформацию¹⁸.

Типы информационных систем. Рассмотрим типы и структуру *экономических информационных систем (ЭИС)*, и *жизненный цикл информационных систем (ИС)*. Информационная система представляет собой организационно-техническую систему, обеспечивающую сбор, передачу, обработку, поиск информации и/или выработку решений на основе автоматизации информационных процессов, действующих при управлении любыми объектами, в том числе экономическими.

В соответствии с характером обработки информации в ЭИС на различных уровнях управления экономической системой (оперативном, тактическом и стратегическом) выделяются следующие типы информационных систем:

¹⁸ Солмин С.П., Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем. С. 8–9.

1. Система обработки данных.
2. Информационная система управления.
3. Система поддержки принятия решений¹⁹.

Система обработки данных (СОД) предназначена для учета и оперативного регулирования хозяйственных операций, подготовке стандартных документов для внешней среды (счетов, накладных, платежных поручений). Временной горизонт оперативного управления хозяйственными процессами составляет от одного до нескольких дней и включает регистрацию и обработку событий, например, оформление и мониторинг выполнения заказов, приход и расход материальных ценностей на складе, ведение табеля учета рабочего времени и т.д. Эти задачи имеют итеративный, регулярный характер, выполняются непосредственными исполнителями хозяйственных процессов (рабочими, кладовщиками, администраторами и т.д.) и связаны с оформлением и пересылкой документов в соответствии с четко определенными алгоритмами. Результаты выполнения хозяйственных операций через экранные формы вводятся в базу данных.

Информационные системы управления (ИСУ) ориентированы на практический уровень управления: среднесрочное планирование, анализ и организация работы в течение нескольких недель (месяцев), например, анализ и планирование поставок, сбыта, составление производственных программ. Для данного класса задач характерны регламентированность (периодическая повторяемость) формирования текущих и отчетных документов и четко определенный алгоритм решения задач, например, оформление заказов для формирования производственной программы и определения потребности в комплектующих деталях и материалах на основе спецификации изделий. Решение подобных задач предназначено для руководителей различных служб предприятия (отделов материально-технического снабжения и сбыта, цехов и т.д.). Задачи решаются на основе накопленной базы оперативных данных.

Система поддержки принятия решений (СППР) используется в основном на верхнем уровне управления фирмой, предприятием, организацией, которое осуществляет стратегическое, долгосрочное планирование в течение года или нескольких лет. Сюда можно отнести формирование стратегических целей, планирование, привлечение ресурсов, источника финансирования, выбор места размещения предприятия и

¹⁹ Малышева Е. Ю. Проектирование информационных систем. Учебное пособие. Тольятти, 2007. С. 8–10.

т.д. Реже задачи класса СППР решаются на тактическом уровне, например, при выборе поставщиков или заключении контрактов с клиентами. Задачи СППР носят, как правило, не регулярный характер.

Для задач СППР свойственны недостаточность имеющейся информации, ее противоречивость и не четкость, преобладание качественных оценок, целей и ограничений, слабая формализованность алгоритмов решений. В качестве инструментов обобщений чаще всего используются средства составления аналитических отчетов произвольной формы, методы статистического анализа, экспертных оценок и систем, математического и имитационного моделирования. При этом используются базы обобщенной информации, информационные хранилища, базы знаний о правилах и моделях принятия решений ²⁰.

Идеальной считается ЭИС, которая включает все три типа перечисленных информационных систем. Одним из основных свойств ЭИС является делимость на подсистемы, которые имеют ряд достоинств с точки зрения разработки и эксплуатации ЭИС, к которым относятся:

1. Упрощение разработки и модернизации ЭИС в результате специализации групп проектировщиков по подсистемам.
2. Упрощение внедрения и поставки готовых подсистем в соответствии с очередностью выполнения работ.
3. Упрощение эксплуатации ЭИС вследствие специализации работников предметной области.

Обычно выделяют функциональные и обеспечивающие подсистемы. Функциональные подсистемы ЭИС информационно обслуживают определенные виды деятельности экономической системы (предприятия), характерные для структурных подразделений экономической системы и функций управления. Интеграция функциональных подсистем в единую систему достигается за счет создания и функционирования обеспечивающих подсистем, таких, как информационные, программные, математические, технические, технологические, организационные и правовые подсистемы. Всякая ЭИС имеет жизненный цикл от ее «рождения» до завершения цикла. Она включает в себя анализ обследования объекта управления или существующей ЭИС, проектирование, реализацию, испытание (тестирование), внедрение, сопровождение и завершение ²¹.

²⁰ Малышева Е. Ю. Проектирование информационных систем. С. 9.

²¹ Малышева Е. Ю. Проектирование информационных систем. С. 8–10.

Менеджеры должны участвовать в создании информационных систем экономических, организационных и других, потому что именно менеджер знает суть проблем, а также цели и задачи управления, потому что система должна решать те задачи, которые стоят перед предприятием, перед менеджером. Системотехники, особенно если они со стороны, они, конечно, не представляют, чем занимается предприятие, каковы у них цели и т.д. Поэтому на предпроектном этапе создания системы должен участвовать весьма квалифицированный менеджер²².

Какие задачи решает менеджер при создании системы, при проектировании ее? Можно выделить следующие задачи:

1. Целеполагание. Менеджер определяет наиболее значимые цели экономической и организационной систем и уровни их достижимости исходя из реальных ограничений на ресурсы.

2. Факторное моделирование. Менеджер отбирает факторы, которые определяют развитие организационной системы и на основе этих факторов осуществляется прогноз развития и предприятия и самой системы при различных стратегиях, но и выбор стратегии тоже делает менеджер.

3. Менеджер должен иметь представление и участвовать в *операционном* моделировании – это формальное описание сценария достижения выбранных целей при выбранной стратегии, проведение аналитического и имитационного исследования сценария.

4. Менеджер должен участвовать в *потокном* моделировании в построении и анализе формальных моделей, которые отображают динамику потоков в организационной системе.

Менеджер должен хорошо разбираться в финансовом анализе, экономическом анализе и представлять себе стратегию компании, стратегию фирмы или предприятия, потому что он может создать хорошую информационную систему, которая будет работать *сегодня*, а если *завтра* ситуация поменяется, то значит деньги были выброшены напрасно, поскольку надо создавать новую систему, так вот, чтобы не ошибиться в создании системы, надо иметь на бумаге или в голове стратегию развития фирмы на 5, 10, 15 лет. Иначе говоря, экономическая информационная система должна предусматривать различные варианты развития фирмы.

При создании новых систем, а также при реформировании и модернизации существующих систем надо, прежде всего, установить цели, поставленные перед системой, понять, достижимы ли они при реаль-

²² Юдицкий С. А., Владиславлев П. М. Основы предпроектного анализа организационных систем. М., 2005. С. 7.

ных ограничениях на финансовые и временные ресурсы, и если достижимы, то какими должны быть изменения во времени в процессе достижения поставленных целей, т.е. определить целевую динамику системы²³. При создании или модернизации сложных экономических и организационных систем приходится сталкиваться с множеством серьезных и порой неожиданных проблем и решать эти проблемы с учетом сложившейся ситуации уже в ходе выполнения проекта. Это проявляется в дополнительных финансовых и ресурсных затратах, в корректировке целей проекта и характеристик проектируемой системы, в сдвигах сроков и т.д. Хорошо известно также, что, чем на более позднем этапе проектирования обнаружены несогласованность или ошибка, тем больше потери и выше цена их устранения. Пока способность хорошо управлять проектом, своевременно выявляя и устраняя ошибки, еще лучше не допуская ошибок, является в большей степени искусством, чем наукой, и определяется опытом и талантом руководителей и исполнителей проекта, их эрудицией, качеством их подготовки и образования.

Важное значение имеет также оцифровка информации, поскольку мы создаем систему, в основе которой находится компьютер, а компьютер требует, чтобы информация имела количественный вид, ибо определение «хорошо» или «плохо» и другие качественные оценки для компьютера не подходят, поэтому, прежде чем создавать систему, надо поработать над оцифровкой той информации, которая будет нужна и которая будет вводиться в систему, а это исключительно прерогатива менеджера²⁴.

Все согласны, что современные компьютерные технологии влияют на хозяйственную жизнь общества в целом, подобно воздействию технологий предшествующих укладов. Они производят переворот в экономике, как это было в случае с использованием электричества, телефонной связи и других. Существуют три основных направления такого воздействия со стороны информационных технологий: на структуру капитала (органическое и техническое построение капитала); на отрасли экономики (способствует их развитию); на процессы организации труда и методы управления²⁵.

²³ Юдицкий С. А., Владиславлев П. М. Основы предпроектного анализа организационных систем. С. 7.

²⁴ Там же. С. 7–8.

²⁵ Любимцева С., Сурмяев В. Информационно-коммуникационные технологии в общественном производстве//Экономист. 2006. № 4.

См. также В. В. Бандурин, И. Э. Есиповский, В. С. Ушаков Информатизация и глобализация инновационной экономики. С. 57.

Рост эффективности за счет развития связей получило название «сетевой эффект», количественную характеристику которой дает закон Р. Меткалфа. Согласно ему, полезность сети увеличивается прямо пропорционально квадрату количества пользователей. Быстрое распространение информационных технологий в развитых странах сопровождается еще более быстрым ростом производительности труда. Налицо «сетевой эффект» по Р. Меткалфу. Так в США за период с 1973 по 2000 г. были такие темпы роста производительности труда: общие темпы роста производительности труда были в 1973–1995 гг. – 1,39%, в 1995–2000 гг. – 3,01% ежегодно²⁶. Это очень хорошие темпы. Ускоренный рост производительности труда, вызванный развитием информационно-коммуникационных технологий, их проникновение во все отрасли народного хозяйства, приводят соответственно к существенному уменьшению затрат на производство и снижению цен на товары информационных технологий и товаров, в производстве которых используется информационная технология. Иначе говоря, постоянно снижаются издержки производства.

²⁶ Любимцева С., Сурмяев В. Информационно-коммуникационные технологии в общественном производстве//Экономист. 2006. № 4.

См. также В. В. Бандурин, И. Э. Есиповский, В. С. Ушаков Информатизация и глобализация инновационной экономики. С. 57.

Г. М. Кадырова

соискатель,
Российская Академия предпринимательства

Балансы международной инвестиционной деятельности РФ

***Аннотация.** Как инструмент анализа международной инвестиционной деятельности РФ в статье рассмотрены ряд балансов, в которых бы учитывались доходы от международных (иностраных и зарубежных) инвестиций (отражаемые в разделе платежного баланса «Счет текущих операций»).*

***Ключевые слова:** баланс доходов от международной инвестиционной деятельности (баланс доходов МИД), баланс иностранной инвестиционной деятельности (баланс ИИД), баланс зарубежной инвестиционной деятельности (баланс ЗИД), баланс международной инвестиционной деятельности (баланс МИД).*

***The summary.** As the tool of the analysis of the international investment activity of the Russian Federation in article are considered a number of balances in which incomes from international (foreign and foreign) investments (reflected in section of the balance of payments «Account of current operations» would be considered).*

***Key words:** balance of incomes of the international investment activity (balance of incomes the Ministry of Foreign Affairs), balance of foreign investment activity (balance FIA), balance of investment activity abroad (balance IAA), balance of the international investment activity (balance the Ministry of Foreign Affairs).*

Баланс доходов от международной инвестиционной деятельности

Баланс доходов МИД страны представляет собой отчет об инвестиционных доходах, получаемых как экспортерами, так и импортерами капитала за определенный период времени в табличной форме. Он составляется на основе данных, содержащихся в разделе «Текущие операции» платежного баланса страны. По определению Банка России, «доходы от инвестиций отражают доходы от владения иностранными финансовыми активами, которые резиденты получают от нерезидентов (проценты, дивиденды и другие аналогичные формы дохода) и наоборот»¹.

¹ «Методологические комментарии к таблицам «Бюллетеня банковской статистики»». Более подробного определения термина «доходы от инвестиций» Банк России не дает.

В этой связи остаются неясными следующие вопросы.

Во-первых, почему в определении говорится лишь о доходах от финансовых активов? Ведь инвестиции могут осуществляться также в нефинансовые активы (например, недвижимость). Находят ли иные доходы от инвестиций какое-то отражение в платежном балансе?

Во-вторых, отражаются ли в показателе «доходы от инвестиций» доходы, получаемые Российской Федерацией от резервных активов (золотовалютных резервов), которые определяются как «высоколиквидные финансовые активы»? Или же речь идет лишь о доходах, получаемых от зарубежных активов в форме прямых, портфельных и прочих инвестиций?

В-третьих, учитывается ли в «доходах от инвестиций» та часть доходов, которая идет на реинвестирование или же показатель отражает лишь чистые доходы (т.е. доходы за вычетом реинвестиций)? Отсутствие четкого представления о том, что скрывается за показателем «доходы от инвестиций», затрудняет анализ баланса ИД.

Следует особо подчеркнуть, что под инвестиционными доходами понимаются те доходы, которые принимают денежную форму; инвесторы могут получать также так называемые «бумажные» доходы, которые образуются в результате повышения стоимости активов под влиянием рыночных факторов. Мы называем их «бумажными», потому что они отражаются в финансовой отчетности инвестора, но денежную форму в отчетном периоде не принимает (эти доходы могут превратиться в «денежные» в следующих периодах). Впрочем, наряду с «бумажными» доходами инвесторы могут иметь «бумажные» убытки в результате обесценения активов.

Баланс ИД складывается из следующих элементов:

- а) доходы к получению (доходы от зарубежных инвестиций);
- б) доходы к выплате (доходы от иностранных инвестиций);
- в) сальдо инвестиционных доходов.

Инвестиционные доходы, полученные за определенный период, целесообразно разделить на две категории:

- 1) доходы, остающиеся в принимающей стране и используемые для реинвестиций (доходы в национальной валюте);
- 2) доходы, вывозимые из принимающей страны путем обмена национальной валюты на иностранную валюту.

К сожалению, в платежном балансе РФ разделения инвестиционных доходов на указанные группы отсутствует.

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать следующие предварительные выводы.

**Баланс доходов от международной инвестиционной деятельности РФ
(млрд. долл.)**

	Доходы к получению (доходы от зарубежных инвестиций)	Доходы к выплате (доходы от иностранных инвестиций)	Сальдо инвестиционных доходов
1995	4,1	7,2	- 3,1
1996	4,2	9,3	-5,1
1997	4,1	12,5	-8,1
1998	4,0	15,6	-11,6
1999	3,5	11,4	-7,9
2000	4,3	11,3	-7,0
2001	6,2	10,5	-4,3
2002	5,0	11,8	- 6,8
2003	10,2	23,3	-13,1
2004	10,8	23,3	-12,5
2005	15,7	33,5	-17,8
2006	27,9	53,1	-25,2
2007	44,8	68,2	-23,4
2008	53,6	88,7	-35,1
Итого	198,4	379,7	-181,3

1. Доходы иностранных инвесторов в период 1995–2002 гг. находились примерно на одном уровне (в среднем 4–5 млрд. долл.). Начиная с 2003–2004 гг. обозначилась тенденция нарастания инвестиционных доходов нерезидентов, и в 2008 г. они более чем в 10 раз превысили уровень 2002 г.

2. Доходы от зарубежных инвестиций РФ в период 1995–2002 гг. не имели выраженной тенденции к росту или снижению, колеблясь в диапазоне от 7,2 млрд. долл. (1995 г.) до 15,6 млрд. долл. (1998 г.). Начиная с 2003–2004 гг. обозначилась тенденция нарастания инвестиционных доходов российских экспортеров капитала, и в 2008 г. они почти в 8 раз превысили уровень 2002 г. Можно отметить определенную синхронизацию динамики доходов от зарубежных инвестиций и доходов от иностранных инвестиций.

3. На протяжении всего периода 1995–2008 г. сальдо инвестиционных доходов имело отрицательное значение, причем, начиная с 2004 г. обозначилась тенденция быстрого нарастания отрицательного сальдо.

В целом за четырнадцатилетний период инвестиционные доходы от иностранных инвестиций оказались почти в 2 раза больше инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций. По нашему мнению, мало вероятно, чтобы инвестиционные доходы российских экспортеров капитала (учитывая сопоставимые объемы экспорта и импорта капитала) были намного меньше инвестиционных доходов иностранных инвесторов в России. Можно предположить, что данные платежного баланса об инвестиционных доходах российских экспортеров занижены. Существенная часть этих доходов остается в принимающих странах и в Россию не поступает. Таким образом, мы еще раз приходим к выводу, что масштабы экспорта капитала из России не в полной мере отражаются в платежном балансе РФ, который в слабой степени учитывает реинвестирование доходов от зарубежных инвестиций.

Баланс иностранной инвестиционной деятельности РФ

Баланс ИИД представляет собой таблицу, в которой отражаются три группы показателей:

- а) изменения обязательств резидентов перед нерезидентами в связи с инвестиционными операциями последних (чистый импорт капитала);
- б) доходы нерезидентов от инвестиционной деятельности в принимающей стране;
- в) сальдо (результат) деятельности иностранных инвесторов, представляющее собой разницу между чистым импортом капитала и полученными инвестиционными доходами.

Можно заметить, что данный баланс увязан с балансом международного движения капитала РФ (из него берется информация по первой группе показателей), балансом доходов международной инвестиционной деятельности (из него берется информация по второй группе показателей).

В случае, если сальдо баланса иностранной инвестиционной деятельности РФ имеет положительное значение, чистый импорт капитала превышает инвестиционные доходы, если отрицательное значение, инвестиционные доходы превышают чистый импорт капитала.

Предварительные выводы на основе анализа данных таблицы 2.

1. В целом за период 1995–2008 гг. инвестиционные доходы составили почти 2/3 величины чистого импорта капитала.

2. В отдельные годы (1999–2002 гг.) инвестиционные доходы превышали чистый приток иностранного капитала в российскую экономику, что выразилось в отрицательном значении сальдо.

Баланс иностранной инвестиционной деятельности РФ (млрд. долл.)

	Чистый импорт капитала	Инвестиционные доходы	Сальдо
1995	15,3	7,2	8,1
1996	23,2	9,3	13,9
1997	43,5	12,5	31,0
1998	20,7	15,6	5,1
1999	1,2	11,4	-10,2
2000	-11,4	11,3	-22,7
2001	-4,5	10,5	-15,0
2002	3,3	11,8	-8,5
2003	27,9	23,3	4,6
2004	36,7	23,3	13,4
2005	53,4	33,5	19,9
2006	68,2	53,1	15,1
2007	208,8	68,2	140,6
2008	95,2	88,7	6,5
Итого	581,5	379,7	201,8

3. В 2007 г. было зафиксировано аномально высокое положительное значение сальдо – более 140 млрд. долл. (рост в 9,3 раза по сравнению с 2006 г.); в следующем году оно сократилось до 6,5 млрд. долл. (сокращение в 21,5 раза), что было обусловлено увеличением в 2008 г. инвестиционных доходов и еще более резким падением объема чистого импорта капитала. Такие резкие изменения сальдо иностранной инвестиционной деятельности в 2007–2008 гг. в первую очередь порождены кризисом в мировой и российской экономике.

Баланс зарубежной инвестиционной деятельности РФ

Баланс ЗИД представляет собой таблицу, в которой отражаются три группы показателей:

а) изменения величины активов российских резидентов за рубежом в связи с инвестиционными операциями (чистый экспорт капитала);

б) доходы российских резидентов от инвестиционной деятельности за рубежом;

в) сальдо (результат) деятельности российских инвесторов за рубежом, представляющее собой разницу между чистым экспортом капитала и полученными инвестиционными доходами.

Также как и баланс иностранной инвестиционной деятельности РФ данный баланс увязан с балансом международного движения капитала РФ и балансом доходов от международной инвестиционной деятельности.

В случае, если сальдо баланса зарубежной инвестиционной деятельности РФ имеет отрицательное значение, чистый импорт капитала превышает инвестиционные доходы, что означает чистое кредитование резидентами РФ остального мира.

Таблица 3

Баланс зарубежной инвестиционной деятельности РФ (млрд. долл.)

	Экспорт капитала	Инвестиционные доходы	Сальдо
1995	-2,9	4,1	1,2
1996	-29,2	4,2	-25,0
1997	-26,9	4,1	-22,8
1998	-16,4	4,0	-12,4
1999	-15,3	3,5	-11,8
2000	-21,1	4,3	-16,8
2001	-2,3	6,2	3,9
2002	-2,6	5,0	2,4
2003	-26,8	10,2	-16,6
2004	-43,5	10,8	-32,7
2005	-55,9	15,7	-40,2
2006	-65,1	27,9	-37,2
2007	-112,9	44,8	-68,1
2008	-234,5	53,6	-180,9
Итого	-655,4	198,4	-457,0

Анализ таблицы 3 позволяет сделать следующие выводы.

1. За весь рассматриваемый период 1995–2008 гг. экспорт капитала резидентами РФ превысил полученные ими инвестиционные доходы в 3,3 раза. Данная пропорция очень заметно отличается от аналогичного соотношения в балансе иностранной инвестиционной деятельности (импорт иностранного капитала за тот же период времени лишь в 1,5 раза превысил инвестиционные доходы нерезидентов).

2. Сальдо зарубежной инвестиционной деятельности за четырнадцатилетний период лишь три раза имело положительное значение (1995, 2001, 2002 гг.).

3. Отрицательное сальдо зарубежной иностранной инвестиционной деятельности стало быстро нарастать, начиная с 2003 г., достигнув рекордного значения в 2008 г. За указанный период произошло почти 11-кратное увеличение отрицательного сальдо. Только за 2007–2008 гг. от-

рицательное сальдо увеличилось в 2,7 раза. Это обусловлено в первую очередь нарастанием трудностей в российской экономике, которые в 2008 г. переросли в экономический кризис.

Баланс международной инвестиционной деятельности РФ

Баланс МИД представляет собой сгруппированную в табличной форме наиболее обобщенную информацию о результатах участия России в международном инвестиционном обмене. Он включает в себя следующие компоненты:

а) сальдо иностранной инвестиционной деятельности (ИИД) в РФ (информация об этом сальдо имеется в балансе иностранной инвестиционной деятельности РФ);

б) сальдо зарубежной инвестиционной деятельности (ЗИД) РФ (информация об этом сальдо имеется в балансе зарубежной инвестиционной деятельности РФ);

в) сальдо международной инвестиционной деятельности (МИД) РФ, которое определяется как разность между первыми двумя сальдо.

Положительное значение сальдо МИД означает чистое кредитование другими странами Российской Федерации, отрицательное значение – чистое кредитование других стран Россией.

Таблица 4

Баланс международной инвестиционной деятельности РФ (млрд. долл.)

	Сальдо иностранной инвестиционной деятельности	Сальдо зарубежной инвестиционной деятельности	Сальдо международной инвестиционной деятельности
1995	8,1	1,2	9,2
1996	13,9	-25,0	-11,1
1997	31,0	-22,8	8,2
1998	5,1	-12,4	-7,3
1999	-10,2	-11,8	-22,0
2000	-22,7	-16,8	-39,5
2001	-15,0	3,9	-11,1
2002	-8,5	2,4	-6,1
2003	4,6	-16,6	-12,0
2004	13,4	-32,7	-19,3
2005	19,9	-40,2	-20,3
2006	15,1	-37,2	-22,1
2007	140,6	-68,1	72,5
2008	6,5	-180,9	-174,4
Итого	201,8	-457,0	-255,2

Анализ таблицы 4 позволяет сделать следующие выводы.

1. Сальдо МИД в период 1995–2008 гг. только два раза (в 1995 и 2007 гг.) имело положительное значение. Во все остальные годы сальдо было отрицательным.

2. Динамика сальдо МИД изменялось очень неравномерно на протяжении всего периода. Наибольшие колебания отмечались в период 2006–2008 гг. Максимального отрицательного значения сальдо МИД достигло в 2008 г. – 174,4 млрд. долл. Очевидно, что такой «рекорд» в значительной мере был спровоцирован кризисом в российской экономике, которая стала «донором» (чистым кредитором) для некоторых стран (прежде всего развитых), также переживающих экономический кризис.

3. В целом за период 1995–2008 гг. сальдо ЗИД превысило в 2,3 раза сальдо ИИД. Это привело к образованию общего отрицательного сальдо МИД за период 1995–2008 гг., равного 255,2 млрд. долл. Таким образом, результатом участия РФ в международном инвестиционном обмене в течение 14 лет является финансовая «подпитка» остального мира в объеме, равном примерно годовому объему инвестиций Российской Федерации в 2007 г. (при пересчете рублей в доллары США по официальному курсу).

Еще раз повторим, что отрицательное сальдо МИД на самом деле гораздо больше, т.к. Банк России не в полной мере отражает в своей статистике масштабы инвестиционной деятельности российских экспортеров капитала за рубежом и их инвестиционные доходы.

Т. В. Какатунова

*кандидат экономических наук, доцент,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск*

Стратегия создания отпочковавшихся инновационно-активных предприятий

Аннотация. *Рассмотрена стратегия создания отпочковавшихся предприятий при реализации инновационного потенциала регионального инновационно-промышленного кластера. Определены преимущества и недостатки процесса «отпочковывания» малых предприятий.*

Ключевые слова: *инновационный потенциал, региональный инновационно-промышленный кластер*

The summary. *Strategy of creation of the spin-off companies at realization of innovative potential regional is innovative-industrial clusters is considered. Advantages and process lacks «spin-off» small enterprises are defined.*

Key words: *innovative potential, regional is innovative-industrial cluster*

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся постоянным изменением параметров социально-экономической среды далеко не всегда благоприятным образом, эффективность развития отечественных предприятий в значительной степени определяется их способностью к обновлению, преобразованию, а также овладению новыми технологиями производства и управления. В этой связи одним из важнейших стратегических активов предприятия становятся инновации, которые, с одной стороны, формируя инновационные направления производства, могут открыть перед ним новые потребительские и товарные рынки, а, с другой стороны, стать мощным барьером, препятствующим в отдельных отраслях появлению новых конкурентов.

В тоже время в 2008–2009 гг. наблюдалось некоторое снижение инновационной активности среди отечественных предприятий, вызванное необходимостью преодоления негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса. Так, к сентябрю 2009 г. доля инновационно-активных предприятий сократилась на одну треть по сравнению с уровнем 2005 г., при этом доля малых инновационных компа-

ний уменьшилась вдвое ¹. Данная тенденция, в первую очередь, связана с сокращением инвестиционной поддержки сферы инноваций. Однако на этапе выхода из кризисной ситуации именно инновационные технологии при высоком уровне инновационного потенциала предприятия могут стать ключевым инструментом, способным обеспечить выживание и его устойчивое развитие в долгосрочном перспективе. Отметим, что инновационный потенциал предприятия, представляющий собой совокупность производственно-технологического, кадрового, информационного, научно-технического, финансового и других потенциалов, реализуется путем инициации и осуществления инновационных проектов или программ, связанных с внедрением и использованием инновационных разработок. Несмотря на нарастающую среди российских предприятий тенденцию обращения к инновационным разработкам, находящимся во внешней среде, некоторые из них продолжают активно развивать собственные научно-исследовательские отделы. Это позволяет генерировать инновационные идеи и создавать уникальные инновационные продукты, на базе которых может быть выстроена вся дальнейшая производственная цепочка предприятия. В отдельных случаях полученная инновационная разработка может стать базовым элементом при формировании регионального инновационно-промышленного кластера с элементами вертикальной интеграции, построенного на принципах научно-технической и производственной кооперации. При этом инновация обеспечивает ключевое конкурентное преимущество для всех видов промышленной продукции, выпускаемых в рамках созданной предприятиями, вошедшими в региональный инновационно-промышленный кластер, производственной цепи.

В общем случае предприятие, инициировавшее уникальную инновационную разработку и являющееся элементом регионального инновационно-промышленного кластера, может создавать и получать ценность от ее реализации следующими способами:

- включение процесса внедрения и реализации инновационной разработки в имеющийся бизнес;
- «отпочковывание» новых малых предприятий от материнской компании, которые будут реализовывать инновационную разработку;
- продажа права на производство инновационной разработки стороннему предприятию.

¹ Российская экономика в 2009 году: Тенденции и перспективы. (Выпуск 31). М.: ИЭПП, 2010.

Отметим, что в последнем случае возникает риск потери конкурентного преимущества вследствие возникающей возможности использования данной разработки конкурентами. Рассмотрим второй способ – «отпочковывание» новых малых предприятий. Понятие «отпочковывания» предприятия в настоящее время широко используется в современной отечественной и зарубежной практике. В большинстве случаев «отпочковывание» предполагает создание из соответствующего подразделения компании отдельного юридического лица, при этом акционеры материнской компании пропорционально собственной доле в ее капитале получают долю в капитале вновь созданного предприятия. Некоторые авторы относят к «отпочковыванию» самостоятельно инициированный уход из материнской компании части ключевых сотрудников-разработчиков инновационного продукта и создание на его основе самостоятельного предприятия с необходимым оформлением прав². В данной работе под «отпочковыванием» будем понимать процесс создания новых малых предприятий с выделением в одностороннем порядке части материальных и нематериальных активов материнской компанией в целях повышения эффективности реализации ее инновационного потенциала. На рисунке 1 показана общая стратегия создания отпочковавшихся предприятий при реализации инновационного потенциала регионального инновационно-промышленного кластера.

Поскольку в основе «отпочковывания» предприятия находится некая инновационная разработка, представляется целесообразным сохранение контроля со стороны исходной компании, инициировавшей инновацию, над вновь созданным малым предприятием, что может выражаться в закреплении за ней авторских или патентных прав на данную научно-техническую продукцию. Принятие решения о выборе варианта реализации инновационной разработки предполагает определение основных преимуществ и недостатков такого направления развития как «отпочковывание» малых предприятий. Так, к числу преимуществ создания отпочковавшихся предприятий при реализации инновационного потенциала инновационно-промышленного кластера следует отнести:

- Рост совокупного дохода за счет повышения гибкости и возможности выхода на новые рынки «отпочковавшегося» малого предприятия.
- Возможность получения налоговых и иных льгот, предоставляемых малому инновационному бизнесу.

² Чесборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение. 2007.

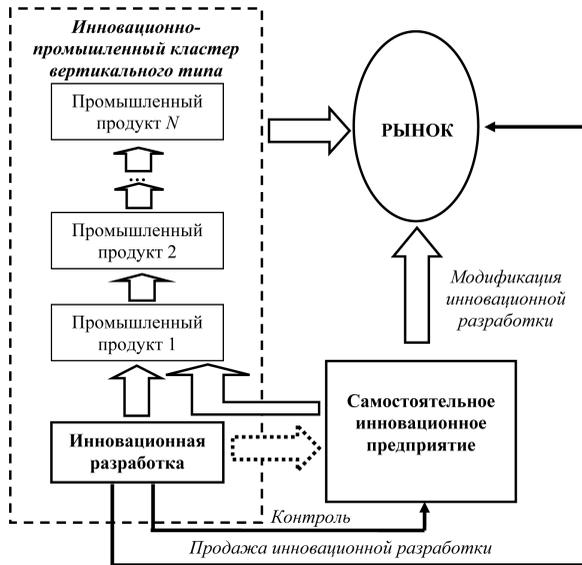


Рис. 1. Стратегия создания отпочковавшихся предприятий при реализации инновационного потенциала регионального инновационно-промышленного кластера

- Рост заинтересованности генераторов инновационных идей в активном участии в реализации инновационного процесса, поскольку они могут войти в состав учредителей инновационного предприятия.
- Возможность привлечения к участию в процессе внедрения и реализации инноваций студентов и сотрудников учебных заведений региона, что позволит рационально использовать не только инновационный потенциал предприятий, входящих в инновационно-промышленный кластер, но и всего региона в целом.

Основными недостатками использования стратегии создания отпочковавшихся предприятий при реализации инновационного потенциала исходной компании являются:

- Рост удельных постоянных издержек вследствие снижения эффекта масштаба.
- Утрата полного контроля за реализацией сквозных бизнес-процессов, поскольку малое предприятие может самостоятельно принимать решения, связанные с реализацией инновации, в том числе в рамках инновационно-промышленного кластера.

- Необходимость формирования узнаваемости марки и корпоративного имиджа для вновь созданного малого предприятия и его продукции, что, в свою очередь, требует значительных инвестиций.

Учитывая приведенные выше достоинства и недостатки процесса «отпочковывания» малых предприятий, следует отметить, что в конечном итоге основным критерием для принятия окончательного решения о создании малого предприятия или реализации данной инновационной разработки в рамках материнской компании является возможность получения большей прибыли. При этом основным фактором, влияющим на прибыль «отпочковавшегося» предприятия может стать возможность использования налоговых льгот или субсидий, предоставляемых малому инновационному бизнесу, что позволит снизить себестоимость инновационной разработки и всех иных видов промышленной продукции, создаваемой в рамках инновационно-промышленного кластера. Отметим, что при дальнейшем развитии отпочковавшееся предприятие может самостоятельно осуществлять модификацию инновации с целью расширения производства и выхода на новые рынки сбыта.

Сказанное позволяет сделать вывод, что создание отпочковавшихся предприятий при реализации инновационного потенциала материнской компании в значительной степени способствует повышению эффективности всей производственной цепи в рамках соответствующего инновационно-промышленного кластера.

Литература

1. Российская экономика в 2009 году: Тенденции и перспективы. (Выпуск 31). М.: ИЭПП, 2010.
2. Чесборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение. 2007.

Е. А. Кирсанова

аспирант,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева

О развитии рынка лизинга в химической промышленности

***Аннотация.** Рассмотрены возможности использования лизинга для модернизации предприятий химической промышленности. Показана динамика развития лизинговых услуг и предложены пути расширения области применения лизинга.*

***Ключевые слова:** лизинг, химическая промышленность, лизинговые компании.*

***The summary.** Possibilities of use of leasing for modernisation of the enterprises of the chemical industry are considered. Dynamics of development of leasing services is shown and ways of expansion of a scope of leasing are offered.*

***Key words:** leasing, the chemical industry, the leasing companies.*

В Стратегии развития химической и нефтехимической отрасли России на период до 2015 года отмечается, что химический комплекс является базовым сегментом российской промышленности, который закладывает основы ее долгосрочного развития и оказывает существенное влияние на структурные изменения в экономике. Согласно планам, к 2015 году доля химической промышленности в ВВП должна увеличиться с 1,7 до 3%, объемы производства возрасти в 3 раза, доля продуктов высокого передела должна возрасти с 30 до 70% при сокращении доли сырья до 30%. В то же время имеет место отставание технического, технологического и экономического уровня химических производств от соответствующих показателей развитых стран, которое составляет по различным оценкам 15–20 лет. Степень износа основных производственных фондов в целом по химическому комплексу составляет около 50%, а коэффициент обновления основных фондов в 4 раза ниже минимально необходимого. Соответственно, стоит задача интенсификации процесса модернизации производственной базы химической промышленности ¹.

¹ Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года. (Интернет-версия) [Электронный ресурс]: docs.cntd.ru/document/902016232

Необходимость перевода нефтехимического комплекса РФ на инновационный путь развития вынуждает предприятия искать пути для осуществления модернизации производственной базы. Очевидно, что внедрять продуктовые и технологические инновации не представляется возможным, если уровень изношенности основных фондов на большинстве химических предприятий составляет около 50%². В результате возникает проблема финансирования затрат на модернизацию, так как собственными средствами в необходимых объемах для проведения масштабных инвестиций, связанных с обновлением устаревших производственных фондов, химические предприятия часто не располагают.

Следует отметить, что использование кредитных ресурсов коммерческих банков российскими предприятиями по ряду причин является затруднительным. Основной причиной является несовпадение между потребностями предприятий в долгосрочных финансовых ресурсах, получаемых на приемлемых условиях, и ограничениями, выдвигаемыми со стороны банков по сроку кредитования, качеству залога и финансовому состоянию заемщика.

В таких условиях возрастает роль такого инструмента, как лизинг, который в существенной степени способствует преодолению данных ограничений, в результате чего у химических предприятий появляется возможность достаточно динамично осуществлять обновление основных фондов. В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ, лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. Договор лизинга – договор, в соответствии с которым арендодатель (далее – лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее – лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем³.

Сущность лизинга заключается в том, что лизингополучатель приобретает право пользования имуществом, являющемся предметом ли-

² Российский статистический ежегодник. Росстат. Ст. сборник. [Текст] / Росстат. М.: 2009.

³ О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ в ред. Федерального закона от 29.01.2002 № 10-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 24.12.2002 № 176-ФЗ, от 23.12.2003 № 186-ФЗ).

зинговой сделки, однако право собственности сохраняется за лизингодателем. В собственность лизингополучателя, если это предусмотрено договором, данное имущество может перейти только после выплаты согласованной суммы платежа по истечении срока договора. Данный вариант характерен для финансового лизинга, который является лизинговой операцией по передаче во временное пользование для предпринимательских целей лизингополучателю имущества, приобретенного в собственность лизинговой компанией по его заказу на срок, сопоставимый со сроком полезного использования имущества⁴.

Рынок лизинга последние годы (до финансового кризиса 2008 года) достаточно активно развивался (табл. 1)⁵. Ведущее аналитическое агентство, классифицирующее лизинговые рынки, London Financial Group, повысило позицию России с 34 места в мире в 1998 г. до 6-го в 2007 г., а в Европе – с 20-го места до 4-го⁶.

Таблица 1

Динамика стоимости договоров финансового лизинга в РФ

Показатели	2005	2006	2007	2008
Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных в отчетном году, млрд. руб.	129,7	156,2	385,8	372,1
в том числе лизинга: машин и оборудования	43,6	76,2	164,5	153,0
Удельный вес финансового лизинга машин и оборудования в объеме инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства, процентов	9,2	9,0	16,1	12,0

Высокая степень динамичности развития данного рынка определяется достаточно высоким уровнем спроса на услуги лизинговых компаний, что обусловлено следующими преимуществами лизинга:

- лизинг является более доступным способом финансирования процесса модернизации производственной базы для предприятий, так как в качестве залога выступает сам предмет лизинга, условия лизинга более гибкие (в частности, график платежей, срок начала выплат) и срок лизинга более длительный, чем по

⁴ Л.Ю. Никандрова Лизинг – антикризисный инвестиционный ресурс: теоретико-методологический аспект и концепция формирования в регионе [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 2(167). С. 60–69.

⁵ Российский статистический ежегодник. Росстат. Ст. сборник. [Текст] / Росстат М.: 2009.

⁶ В.Газман Аритмия лизингового рынка [Текст] // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 97–109.

- кредиту, при этом лизинг обеспечивает полное финансирование, в то время как условием предоставления банковского кредита является финансирование части стоимости оборудования за счет заемщика;
- лизинговая компания берет на себя решение ряда проблем, связанных с приобретением требуемого оборудования (финансовых, маркетинговых, юридических, налоговых, например, поиск поставщика, доставка оборудования, его оформление, регистрация, бухгалтерский учет, страхование, обслуживание и др.);
 - на все лизинговые платежи выдаются накладные, которые необходимы для возмещения НДС; лизинговые платежи включаются в состав себестоимости производимой продукции, что снижает налогооблагаемую базу; лизинговое имущество остается на балансе лизингодателя, который, соответственно, платит налог на имущество;
 - предприятие имеет возможность по истечении срока договора получить оборудование в собственность по остаточной стоимости и, в случае необходимости, продать его по рыночной стоимости. Также может быть применена схема возвратного лизинга, когда собственник одновременно продает свое имущество лизинговой компании и берет это имущество в лизинг.

В то же время, величина лизинговых платежей достаточно высока, так как включает комиссионное вознаграждение лизингодателя, плату лизингодателю за использование кредитных ресурсов, сумму, возмещающую стоимость лизингового имущества, налоговые платежи, компенсацию других затрат лизингодателя. Соответственно, лизинг выгодно использовать в том случае, если использование оборудования, полученного в лизинг, позволит предприятию существенно повысить рентабельность собственного капитала и, таким образом, в полной мере получить преимущества от использования эффекта финансового рычага.

Финансовый кризис негативно повлиял на рыночную конъюнктуру в большинстве отраслей, сократились объемы прибыли и реализации продукции, снизилась платежеспособность предприятий реального сектора экономики, что, в свою очередь, отражается на состоянии лизингового рынка. К середине 2009 года около 70% лизинговых компаний остановили финансирование новых сделок, и хотя к концу года в отрасли наметилось некоторое оживление, в целом по итогам 2009 года число заключенных контрактов сократилось в 2 раза. Однако по отраслям ситуация характеризуется высокой степенью неоднородности. Так, выросли сегменты лизинга авиатехники и железнодорожного транспорта. Объем лизин-

га оборудования сократился вдвое, в то же время отмечается значительный рост лизинга телекоммуникационного, нефтегазодобывающего, медицинского, упаковочного оборудования и оборудования для развлекательных центров. В целом, рост лизинга происходит в отраслях, связанных с государственными программами и в отраслях, продукция которых пользуется достаточно высоким спросом. Лизинг оборудования для производства химических изделий занимает незначительную долю в общей структуре лизинга – 0.65%, однако и здесь произошло снижение объема сегмента на 69.53%⁷. В результате нарастания проблемной задолженности лизинговые компании вынуждены были ужесточить условия сделок по всем основным параметрам: более жесткие требования предъявляются к финансовой надежности лизингополучателя; актив, приобретение которого финансируют лизинговые компании, должен быть достаточно ликвидным; повышается требуемый аванс и процентная ставка по договору; сокращаются сроки сделок, требуются другие виды обеспечения (поручительство, залог, гарантии). Кроме того, многие лизинговые компании сокращают свои операционные расходы за счет сворачивания региональной филиальной сети, что приводит к сокращению финансирования в данных регионах. В результате сокращается спрос на услуги лизинговых компаний, а также происходит переключение спроса от более сложных дорогостоящих технологических комплексов к более простому и дешевому оборудованию.

Для дальнейшего стимулирования процессов модернизации химической и нефтехимической отрасли требуется разработать и реализовать ряд мер, направленных на активизацию лизинговой деятельности, так как обновление производственных мощностей и внедрение новых технологий в данной сфере требует больших затрат ресурсов, которыми сами предприятия в полной мере не располагают. В частности, в рамках реализации региональных программ развития данной отрасли необходимо стимулировать развитие региональной лизинговой инфраструктуры, развивать систему страхования лизинговых сделок, усилить поддержку со стороны местных органов власти, которая может выражаться в предоставлении гарантий, льготных субсидий, налоговых послаблений лизинговым компаниям, сдачи им в аренду помещений, обеспечении объектами инфраструктуры на льготных условиях.

⁷ «Рослизинг»: обзор рынка лизинга по итогам 2009 года (Интернет-версия) [Электронный ресурс]: <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing2009-III/part1/#segment>

Литература

1. Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года. (Интернет-версия) [Электронный ресурс]: docs.cntd.ru/document/902016232
2. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (в ред. Федерального закона от 29.01.2002 № 10-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 24.12.2002 № 176-ФЗ, от 23.12.2003 № 186-ФЗ).
3. Л.Ю. Никандрова Лизинг – антикризисный инвестиционный ресурс: теоретико-методологический аспект и концепция формирования в регионе [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 2(167). С. 60–69.
4. Российский статистический ежегодник. Росстат. Ст. сборник. [Текст] / Росстат. М.: 2009.
5. В.Газман Аритмия лизингового рынка [Текст] // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 97–109.
- 6 «Рослизинг»: обзор рынка лизинга по итогам 2009 года (Интернет-версия) [Электронный ресурс]: <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing2009-III/part1/#segment>

Н. К. Кузнецова

аспирант,
Уфимский государственный нефтяной
технический университет

Модель управления инновационным процессом на основе принципов менеджмента качества

Аннотация. Переход к инновационной экономике обусловил создание новых моделей управления организациями и их инновационными процессами. Предложена модель управления инновационным процессом при разработке и реализации импульсной стратегии развития. Заложенные в основе модели принципы системы менеджмента качества позволяют поддерживать импульс развития за счет полного удовлетворения всех участников инновационного процесса.

Ключевые слова: импульсное развитие, инновационная стратегия, управление качеством.

The summary. Transition to innovative economy has caused creation of new models of management by the organisations and their innovative processes. The management model by innovative process by working out and realisation of pulse strategy of development is offered. The principles of system of a quality management put at the heart of model allow to support an impulse of development at the expense of full satisfaction of all participants of innovative process.

Key words: pulse development, innovative strategy, quality management.

В условиях переход к инновационной экономике, перед руководителями современных организаций встает задача поиска новых путей обеспечения их эффективности и конкурентоспособности. Импульсное развитие предприятия, исследованное Ж.-К. Ларешем в, предполагает разработку инновационной импульсной стратегии, т. е. последовательного набора шагов, нацеленных на создание условий для возникновения новшества, внедрение которого в производство и последующая реализация приведут к более полному удовлетворению клиентов¹. Специфика инновационного процесса при реализации инновационной импульсной стратегии заключается в формировании им множества нововведений, составляющих необходимый для его ускорения импульс.

¹ Лареш Ж.-К. Эффект импульса. Как выжить в «голубом океане». М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2009.

Учет импульса обеспечивает более полную характеристику инновационного процесса. Согласно стандарту ISO 9000:2000 управление процессом включает:

- определение целей и ожидаемых результатов процесса;
- определение характеристик качества процесса, включая критерии результативности выполнения процесса, критерии результативности управления процессом и обобщенный прямой показатель качества – эффективность процесса;
- определение ресурсов, в том числе трудовых, необходимых для выполнения процесса;
- определение методов и средств выполнения процесса и достижения поставленных целей;
- управление ресурсами, которые выделены для осуществления данного процесса (в управление включается и мотивация персонала);
- анализ входных и выходных данных, управление параметрами процесса.

Модель управления инновационным процессом при формировании и реализации инновационной импульсной стратегии была построена на основе модели системы менеджмента качества стандарта ISO 9000:2000 и модели стратегического управления импульсным развитием промышленного предприятия (см. Рис. 1).

Согласно модели создание импульса для развития совпадает с 1 фазой инновационного процесса – создание новшества. В ходе анализа потребностей клиентов и результатов фундаментальных исследований формируется инновационная идея. В процессе прикладных исследований разработчики пытаются найти способы решения практических проблем, связанных с ограниченностью ресурсов, на основе использования результатов фундаментальных исследований. Результатом исследований является интеллектуальный продукт, в котором должен быть заключен импульс для создания уникального инновационного предложения, обладающего высокой полезностью для определенных групп потребителей и способствующего эффективному функционированию предприятия.

Последующие этапы инновационного процесса связаны с применением новшества в производстве, подготовкой производства к нововведению, созданием производственных мощностей, изготовлением опытной партии продукции на рынке. В процессе формирования спроса на инновационную продукцию необходимо преодолеть порог недоверчивости потенциального покупателя к новой технике и технологиям пу-

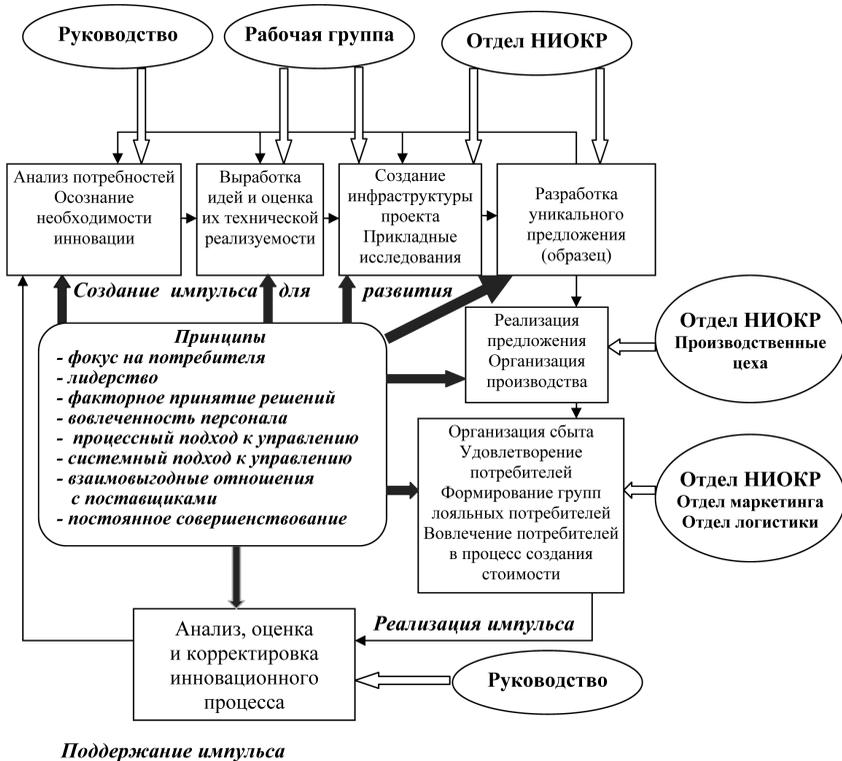


Рис. 1. Модель управления инновационным процессом при разработке и реализации инновационной импульсной стратегии

тем демонстрации возможностей их использования, рекламы технических, технологических и коммерческих характеристик.

В результате диффузии резко возрастает как число производителей, так и потребителей инноваций, а так же меняются их качественные характеристики. На данном этапе к процессу постоянного совершенствования новшеств необходимо привлекать потребителей и других заинтересованных сторон. Наиболее типичными для диффузных процессов являются технологические инновации. Одним из рыночных регуляторов диффузных процессов является трансферт инноваций, который законодательно разрешает передачу права использования новшеств и нововведений как носителей новых ценностей другим субъектам инновационной деятельности.

Известным инструментом улучшения управления процессами является система менеджмента качества (СМК), представляющая собой систему для руководства и управления организацией применительно к установленным государственным стандартам². В состав непосредственных участников инновационного процесса входят организации и предприятия: новаторы (проведение исследований и разработок), предприниматели (организация производства), инвесторы (осуществление инвестиций в инновационные проекты), посредники (рекламирование инноваций и т. п.), заказчики и потребители инноваций. В основе СМК ISO 9000 лежат 8 принципов, которые должны быть реализованы в инновационном процессе при разработке и внедрении инновационной импульсной стратегии:

1) фокус на потребителя — одной из основных компетенций, на которой основывается инновационная импульсная стратегия, является сфокусированность на клиентах;

2) лидерство руководства — руководитель организации должен обеспечить единство персонала и возглавить процессы создания, реализации и поддержания импульса инновационного развития предприятия;

3) вовлечение персонала — обеспечение участия персонала в разработке и внедрении инновационной импульсной стратегии;

4) процессный подход — объединение отдельных процессов в единую гибкую и универсальную систему управления инновационным импульсным развитием;

5) системный подход — создание системы управления, охватывающий различные процессы и деятельность всех подразделений по реализации инновационной импульсной стратегии;

6) постоянное улучшение — создание системы анализа результатов реализации инновационной импульсной стратегии и принятия решений по устранению причин отклонений и их раннего обнаружения;

7) принятие решений, основанное на фактах — информационное обеспечение процесса принятия решений;

8) взаимодействие с поставщиками — формирование стабильных, долгосрочных отношений с поставщиками, ведущих к взаимовыгодному сотрудничеству в сфере качества инновационного процесса.

Применение данной модели позволяет предприятию последовательно осуществлять инновационный процесс в соответствии со стандартами качества, что позволит эффективно реализовать инновационную импульсную стратегию.

² Гембрис С., Геррманн Й. Управление качеством. М.: Омега-Л, SmartBook, 2008.

С. А. Михайлов

*кандидат технических наук,
Директор департамента энергетической политики
и энергоэффективности Министерства энергетики РФ*

Процедура составления энергетического паспорта региона с учетом результатов самоаудита предприятий

***Аннотация.** Предложен подход к составлению энергетического паспорта региона. Показано, что использование процедуры самоаудита позволит снизить затраты предприятий при проведении энергетических обследований.*

***Ключевые слова:** энергосбережение, энергетический паспорт региона, энергетический аудит*

***The summary.** The approach to drawing up of the power passport of region is offered. It is shown that use of procedure of self-audit will allow to lower expenses of the enterprises at carrying out of power inspections.*

***Key words:** power savings, the power passport of region, power audit*

В настоящее время повышается роль субъектов РФ в решении задач по организации энергосбережения и эффективного энергообеспечения экономики и социальной сферы, что определяет необходимость получения полной информации и более точных оценок энергопотребления и резервов энергосбережения в регионах. Основным источником информации о максимальных потерях энергоресурсов и соответствующем потенциале энергосбережения являются энергетические обследования¹. В этой связи представляется целесообразным сосредоточение на уровне регионального управления значительной части функций по проведению энергоаудита действующих в регионе энергетических и промышленных предприятий и использованию его результатов. Результаты такого энергоаудита, в свою очередь, предлагается представлять в виде энергетического паспорта региона, структура которого может быть аналогична структуре энергетического паспорта предприятия.

¹ Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов. / Под редакцией О. Л. Данилова, П. А. Костюченко, 2006.

В энергетическом паспорте региона как потребителя ТЭР должна быть представлена информация о номенклатуре выпускаемой в регионе продукции, общий и отраслевые топливно-энергетические балансы региона в натуральных единицах измерения расходов энергоносителей и в единицах условного топлива, данные о потреблении отдельных видов энергоресурсов и т.д. В энергетическом паспорте региона должны содержаться также сведения об эффективности использования энергоресурсов, динамике их изменения и результаты сравнения этих показателей с мировым и российским уровнем. Кроме того, энергетический паспорт должен включать предлагаемые направления реализации мероприятий по повышению эффективности использования энергоресурсов в регионе с оценкой их экономии в стоимостном и натуральном выражении, затрат и сроков окупаемости.

Составление энергетического паспорта региона представляется возможным только на основе результатов энергетических обследований региональных предприятий промышленности и жилищно-коммунального сектора. Однако с организацией и проведением энергоаудита предприятий связан ряд проблем. Согласно Федеральному закону РФ от 23 ноября 2009 г. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» энергетическое обследование осуществляется в добровольном порядке за исключением следующих организаций:

- 1) органы государственной власти и местного самоуправления, наделенные правами юридических лиц;
- 2) организации с участием государства или муниципального образования;
- 3) организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности (субъекты естественных монополий, организации коммунального комплекса, в отношении которых осуществляется регулирование цен (тарифов));
- 4) организации, осуществляющие производство или транспортировку воды, природного газа, тепловой энергии, электрической энергии, добычу природного газа, нефти, угля, производство нефтепродуктов, переработку природного газа, нефти, транспортировку нефти, нефтепродуктов;
- 5) организации, совокупные затраты которых на потребление природного газа, дизельного и иного топлива, мазута, тепловой энергии, угля, электрической энергии превышают десять миллионов рублей за календарный год;

б) организации, проводящие мероприятия в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, финансируемые полностью или частично за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов².

Таким образом, в перечень организаций, которые обязаны проводить энергетические обследования, попадает довольно много предприятий различных отраслей экономики и промышленности. При этом необходимо отметить следующие обстоятельства:

- проведение энергетического обследования является дорогостоящим мероприятием, для реализации которого у многих предприятий не хватает финансовых ресурсов;
- без осуществления энергетических обследований предприятия не могут рассчитывать на полное или частичное бюджетное финансирование мероприятий в области энергосбережения и повышения энергоэффективности;
- деятельность по проведению энергетических обследований в настоящее время вправе осуществлять только лица, являющиеся членами саморегулируемых организаций в области энергетического обследования;
- членство в саморегулируемой организации в области энергетического обследования предполагает внесение значительных вступительных и целевых взносов.

Указанные условия, связанные с энергетическими обследованиями, негативно воспринимаются руководством ряда предприятий и в конечном итоге не способствуют энергосбережению и повышению энергоэффективности экономики регионов. Одним из путей решения данной проблемы может стать использование энергетического самоаудита предприятий, не состоящих в саморегулируемых организациях, как первого этапа традиционной процедуры энергетического аудита. Такая процедура не противоречит Федеральному законодательству РФ, а дополняет его соответствующие положения. Самоаудит может проводиться работниками предприятия, имеющими необходимую квалификацию с возможностью их дополнительного обучения. Обучение и повышение квалификации специалистов можно проводить на базе саморегулируемых организаций, в т.ч. и в рамках федеральных программ. В результате с учетом самоаудита энергетический аудит предприятий будет обходиться значительно дешевле полного внешнего обследования.

² Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Рассмотрим более подробно процедуру энергоаудита региона с учетом возможности самоаудита предприятий. На первом этапе — этапе самоаудита предприятия региона составляют отчеты об эффективности использования энергоресурсов и программы повышения энергоэффективности своей деятельности, формируя тем самым информационную базу для внешнего энергоаудита. На втором этапе данные отчеты направляются на проверку в саморегулируемые организации в области энергетического обследования. На третьем этапе саморегулируемые организации проводят выборочный контроль показателей энергоэффективности предприятий и при наличии существенных отклонений значений этих показателей от указанных в отчете проводят полный внешний энергоаудит. На четвертом этапе профильные департаменты администраций регионов осуществляют сбор отчетов о результатах самоаудита и внешнего энергоаудита предприятий и на основе их обобщения формируют энергетический паспорт региона, содержащий данные о состоянии энергоэффективности в регионе и муниципальных образованиях и общерегиональную программу ее повышения.

Таким образом, предлагаемая процедура энергоаудита региона, основанная на результатах энергетического самоаудита предприятий, позволит значительно сократить расходы предприятий и, соответственно, регионов по реализации Федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Литература

1. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов. / Под редакцией О. Л. Данилова, П. А. Костюченко, 2006. 668 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Е. В. Морозова

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Организационно-экономические механизмы управления инновационным развитием отечественных предприятий

***Аннотация.** В статье отражены новые требования к управленческой деятельности в свете инновационной направленности современных экономических процессов. Предложена модель, позволяющая решать задачу использования постоянно увеличивающихся объемов и разнообразия вовлекаемых в инновационные процессы знаний с учетом их трансформации в процессе инновационной деятельности отечественных предприятий.*

***Ключевые слова:** адаптация, инновационные системы, инновация, инновационный маркетинг, инновационные процессы знаний.*

***The summary.** In article new requirements to administrative activity in the light of an innovative orientation of modern economic processes are reflected. The model, allowing to solve a problem of use of constantly increasing volumes and a variety of knowledge involved in innovative processes taking into account their transformation in the course of innovative activity of the domestic enterprises is offered.*

***Key words:** adaptation, modification, innovation systems, innovation, innovative marketing, innovative knowledge process.*

В настоящее время одним из ключевых процессов развития мировой экономики является глобализация. Это качественно новый этап в интернационализации хозяйственной жизни. В новых условиях глобализации мировой экономики главным признаком экономического развития являются коренные изменения в технологическом способе производства и их воздействии на весь экономический потенциал общества. По данным большинства современных исследователей, происходящие сегодня инновационные преобразования не только трансформируют производительные силы общества, но и представляют собой центральное звено в системе социально-экономических процессов.

Экономическое взаимодействие России и развивающихся стран полностью подчинено глобальным закономерностям, а по своему характеру и наполнению принципиально не отличается от отношений с наи-

более развитыми мировыми центрами. В новых условиях глобализации экономики главным признаком экономического развития являются коренные изменения в технологическом способе производства и их воздействии на весь экономический потенциал общества. По данным большинства современных исследователей, происходящие сегодня инновационные преобразования не только трансформируют производительные силы общества, но и представляют собой центральное звено в системе социально-экономических процессов.

Технологические сдвиги влекут за собой изменения в направлениях научных исследований, в производстве и сбыте продукции, ведут к возникновению множества социальных и организационно-управленческих инноваций. Меняются подходы к источникам и целям экономического роста. Инновационные системы всех уровней становятся доминантой в становлении новой модели экономического роста третьего тысячелетия.

Главными их компонентами выступают возникающие на всех стадиях воспроизводственного цикла инновации, различающиеся по происхождению, степени новизны, предметно-содержательной структуре, воздействию на экономические процессы.

Основным инструментом конкуренции становится не обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, а способность к разработке и внедрению инноваций.

Важность такого фактора конкурентных преимуществ как инновационный заключается в том, что он в отличие от ресурсного фактора не зависит от стран-импортеров, и в случае снижения экспорта выпуск продукции компенсируется ростом внутреннего производства. Вот почему экономическая политика государства должна быть построена таким образом, чтобы производители были заинтересованы работать на ранних стадиях жизненного цикла продукта, чтобы расширение внутреннего рынка происходило, в первую очередь, за счет таких товаров.

Инновационная направленность современных экономических процессов предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности, учитывающих возрастающее значение невещественных форм и качественных нетрадиционных факторов экономического роста. Научные знания и навыки, программные продукты, патенты и лицензии, т.е. объекты, не имеющие натурально-вещественные формы, оказывают все более существенное влияние на воспроизводственные процессы. В новых условиях модели исследовательского процесса создания нового научного знания и процедуры возникновения новых интеллектуальных продуктов занимают

главенствующее место. «Неосязаемые» интеллектуальные активы предприятия и виртуальные технологии становятся объектом управления инновациями.

Однако в эпоху глобализации экономики система управления инновациями перерастает рамки функциональной концепции. По мере развития инновационной направленности экономики, усиления технико-технологической осуществимости научных идей и возрастания экономической целесообразности нововведений система управления инновациями приобретает черты важнейшего социально-экономического института, оказывающего влияние на различные сферы человеческой деятельности.

В условиях глобализации, когда особую важность приобретает феномен растущей динамизации конкуренции — гиперконкуренции, который рассматривается как новый этап динамизации рынков, означающий качественный скачок в развитии рыночной ситуации, необходима совершенно новая парадигма управления инновациями.

Движущей силой при этом является инновационный характер капитала, базирующийся на научных достижениях, быстром освоении новых технологий и эффективном менеджменте.

Как инструмент развития инновация стала объектом самостоятельного управления во всех странах. Сложилась целая область науки — инноватика.

В отличие от производственного процесса инновационный процесс характеризуется:

- многочисленностью и неопределенностью путей достижения цели и высоким риском;
- невозможностью детального планирования и ориентацией на прогнозные оценки;
- необходимостью преодоления сопротивления как в сфере сложившихся экономических отношений, так и интересов участников инновационного процесса.

Полнота этих особенностей определяет культуру управления инновациями.

Анализ существующих моделей инновационных процессов показал, что с развитием технологии и экономики возникает задача использования постоянно увеличивающихся объемов и разнообразия вовлекаемых в инновационные процессы знаний. Это связано с тем, что структура и содержание инновационных процессов претерпели серьезные изменения в сторону усложнения, связанные с изменением роли инноваций в экономическом развитии.

На основе проведенного исследования эволюции моделей инновационных процессов и растущей динамизации конкуренции автором разработана модель, позволяющая решать такую задачу с учетом трансформации знания в процессе инновационной деятельности отечественных предприятий.

Отличие предложенной модели инновационного процесса от существующих заключается в наличии многократного механизма обратной связи и наличии трех параллельных ветвей движения от исследований до коммерциализации инноваций — маркетинговой, технической и экономической, с использованием новейших информационных технологий и взаимодействии факторов, находящихся вне прямой связи с инновационным процессом. Отрицательные результаты в одной из ветвей могут блокировать другую.

Идея вначале должна быть проработана и проверена на уровне концепции и сравнена с существующими аналогами и конкурентами. Уже на стадии начальной проработки идеи предлагается подключение технологий инновационного маркетинга — проведение маркетинговых исследований рынка новшеств и многовариантной системы выбора инноваций.

Только в этом случае начинается следующая ступень по структуризации и проверке реализуемости идеи. При этом привлекается доступный математический аппарат и средства моделирования для создания формального описания или модели изделия. Важным условием является доступность требуемых технологий, и в случае их отсутствия проект может быть отложен.

Три параллельные ветви инновационного процесса тесно взаимосвязаны, при этом отрицательные результаты в одной из ветвей блокируют другую.

От момента появления идеи до момента появления инновационной продукции имеются несколько основных стадий технической ветви инновационного процесса, которые нуждаются в соответствующем финансировании. Эти стадии условно можно разделить на:

- разработку технических спецификаций и конструкторской документации с выпуском опытного образца, которые возможны при наличии развитых средств автоматизации проектирования и возможностей опытного производства;
- модификацию малой серии изделия, которые могут занимать массу времени и сил, необходимых для подгонки параметров изделия под ожидаемые на рынке;

- адаптацию изделия для производства и разработку технологической оснастки, которые в некоторых случаях могут потребовать небольших изменений в конструкции для снижения себестоимости производства. При этом необходимым является изготовление оснастки и получение лицензий на производство некоторых компонентов от владельцев технологии;
- массовое производство изделия на рынок, предусматривающее свободный подвоз комплектующих и вывоз готовых изделий с минимальными издержками.

Литература

1. Россия в глобализирующемся мире: новые требования к стратегии развития// Аналитический вестник Совета Федерации РФ. 2006. № 5.
2. Секерин В.Д. Формирование инновационного маркетинга в системе Росатома. Пенза: Пенз. гос. технол. академия, 2006. 322 с.
3. Питер Ф. Друкер. Эффективное управление. М.: Фаир-Пресс, 2003.

С. В. Носов

соискатель,

Российская Академия предпринимательства

Формирование современных механизмов привлечения инвестиционных сбережений населения на российский фондовый рынок

***Аннотация.** В статье рассмотрены механизмы привлечения инвестиционных сбережений населения на фондовый рынок. Таким образом, интерес для автора представляет только та их часть, которая направляется туда частным инвестором осознано с целью получения дополнительного дохода. Следовательно, за рамками исследования остаются сбережения населения, аккумулированные на фондовом рынке через систему пенсионного страхования, страховые компании, банковскую систему. В рамках этого автором проведен анализ статистической информации по рынку паевых инвестиционных фондов и по рынку ОФБУ.*

***Ключевые слова:** механизмы привлечения инвестиционных сбережений населения, фондовый рынок, коллективное инвестирование, паевые инвестиционные фонды.*

***The summary.** In the article mechanisms of attracting investment savings of population in stock market are considered. The author hold an interest in the only part of them: the investments that are directed to the market by private investors with conscious decision and with the purpose to get extra income. So we don't consider people's savings that are accumulated on share market through the retirement insurance system, insurance companies, banking system. Within the bounds of this the author researched statistical information about mutual funds market.*

***Key words:** mechanisms of attracting investment savings of population, share market, collective investments, mutual funds.*

Наиболее эффективным источником привлечения капитала в экономику страны, предоставляющим инвесторам возможность оптимальным образом распорядиться своими сбережениями, является фондовый рынок.

В связи с тем, что фондовый рынок в России – явление новое, необходимость изучения сущности и содержания процесса привлечения сбережений населения на фондовый рынок для обеспечения экономического развития страны обусловлено в первую очередь наличием несоответствия между целями государственной финансовой политики и реальным сберегательным поведением населения.

Обращаясь к изучению механизмов привлечения инвестиционных сбережений населения на российский фондовый рынок, обратим внимание на то, что в соответствии с принятой общей схемой построения регуляционного механизма модельное представление изучаемых механизмов будет включать в себя следующие элементы:

- субъект, представляющий собой движущую силу, осмысленно запускающую в действие данные механизмы;
- цели, являющиеся программируемыми желаемыми результатами действия механизмов;
- методы – инструментарий, способы и технологии процессов достижения поставленных целей;
- форма – организационное и правовое оформление методического обеспечения;
- средства, представляющие собой используемую для достижения поставленных целей совокупность видов и источников ресурсов;
- объекты, являющиеся хозяйствующими субъектами, экономической средой¹.

Вовлечение населения на фондовый рынок, привлечение сбережений в развитие реального сектора – одна из важнейших государственных задач, в связи с чем главным субъектом, представляющим собой движущую силу, осмысленно запускающую в действие механизмы привлечения сбережений населения на фондовый рынок, будет государство. В качестве объектов следует рассматривать российские предприятия – хозяйствующие субъекты, заинтересованные в получении инвестиций для своего развития.

Целью изучаемых в данной статье механизмов является привлечение сбережений на фондовый рынок. Таким образом, интерес для автора представляет только та их часть, которая направляется туда частным инвестором осознано с целью получения дополнительного дохода. Следовательно, за рамками исследования остаются сбережения населения, аккумулированные на фондовом рынке через систему пенсионного страхования, страховые компании, банковскую систему (в части использования банками средств полученных от вкладчиков).

Отличие различных механизмов привлечения сбережений населения на фондовый рынок будет состоять в неоднородности методов, форм и средств привлечения сбережений.

¹ Кашина Н. Система управления инвестициями на региональном уровне // Инвестиции в России. 2006. № 8. С. 35–40.

В ходе реформирования российской экономики в последнее десятилетие XX века появились новые финансовые инструменты, направленные на привлечение частных инвестиций: акции, облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ), которые изначально планировались как инструменты для физических лиц. Однако существующий механизм использования сбережений населения не привел к созданию в рамках фондового рынка соответствующей инфраструктуры, ориентированной на частного вкладчика². В некоторой степени эту функцию взяли на себя коммерческие банки. При этом проблема доступности финансовых инструментов для большинства населения (особенно это касается жителей регионов, сельской местности) осталась нерешенной.

Сформировавшийся в течение 90-х годов фондовый рынок до сих пор воспринимается в российском обществе в качестве некоей обособленной части экономики, несвязанной с производством товаров и услуг, что не позволяет использовать возможности рынка ценных бумаг с целью повышения эффективности функционирования экономики. Российский фондовый рынок сегодня не обеспечивает привлечения и перераспределения инвестиционных ресурсов, что определено рядом причин:

- наличием институционального несоответствия рынка ценных бумаг структуре собственности, источникам финансирования и модели поведения предприятий реального сектора российской экономики;
- противоречиями, имеющимися внутри фондового рынка, обусловленные условиями его возникновения и историей развития³.

Однако является бесспорным развитие российского рынка, о чем свидетельствует динамика капитализации ММВБ в 2003–2009 годах (см. рис.1).

Далее проанализируем отдельные механизмы привлечения инвестиций на российский фондовый рынок.

Обращаясь к вопросу рассмотрения организационных и технических особенностей формирующихся механизмов привлечения коллективных инвестиций в России⁴, обратим внимание на тот факт, что в

² Аврамова Е. М., Овчарова Л. Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1998. № 1.

³ Данков А.Н. О порядке присвоения выпускам ценных бумаг государственных региональных номеров // Депозитарий, № 5 (14), май 1999 г.

⁴ См.: Бухарев И. Паевые фонды будущего // Финанс. 2006. № 4. С. 58–62; Данилов Ю. Новая роль фондового рынка в России // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 44–56; Елизарова Е.Ю. ПИФы – современный способ приумножить сбережения // ЭКО. 2005. № 10. С. 37–42; Игонина Л. Л. Инвестиции. М: Юристъ, 2002; Из истории инвестиционных фондов. <http://dokmur.livejournal.com/>; Коллективные

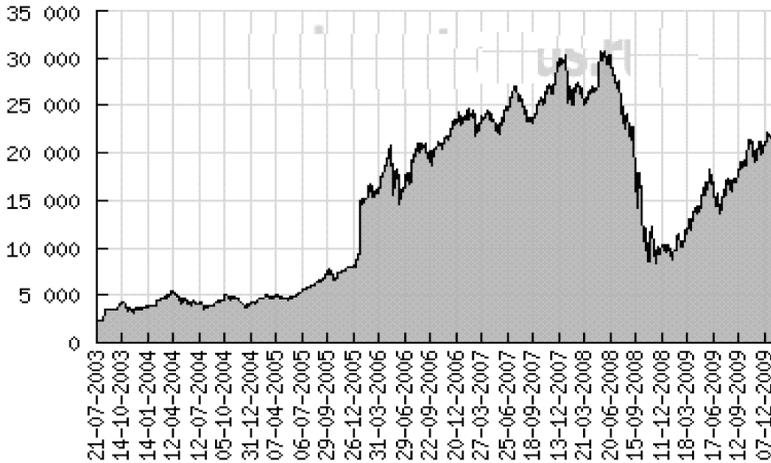


Рис. 1. График капитализации ММВБ⁵

соответствии со сложившейся в нашей стране трактовкой, коллективное инвестирование – схема инвестирования, при которой средства, вложенные мелкими инвесторами, аккумулируются в единый фонд под управлением профессионального менеджера для их последующего вложения с целью получения прибыли (прироста). Согласно Указу Президента РФ «Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров» № 408 от 21 марта 1996 г., к формам коллективного инвестирования относят:

- паевые инвестиционные фонды;
- кредитные союзы;

инвестиции. http://www.vtbmagazine.ru/number_detail.-asp?aid=537; Кузин А. Паевые фонды – 2003 //Финанс. 2004. № 1. С. 46–49; Кузин А. ПИФ для единоличника / //Финанс. 2003. № 34. С. 18–19; Миловидов В. Д. Паевые инвестиционные фонды. М., 1996; Миркин Я. Розничный спрос на ценные бумаги //Рынок ценных бумаг. 2000. № 19. С. 29–31; Миркин Я. Рынок ценных бумаг России. Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблишер, 2002; Миркин Я. Рыночная ниша российских акций. http://www.mirkin.ru/_docs/_01kolonka03.doc; Петров В. Российский финансовый рынок //Общество и экономика. 2004. № 10. С. 71–90; Слипичук М. Структурные особенности источников инвестиций //Экономист. 2002. № 10. С. 38–42; Сущность индексных фондов. <http://www.vlozhi.ru/pif/detail.-php?ID=4054>; Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика, 2002; Хмыз О. В. Акционерные инвестиционные фонды в России //Финансы. 2005. № 5. С. 37–39; Черкасский В. В. Инструменты коллективных инвестиций в России: перспективы развития //ЭКО. 2003. № 5. С. 97–107 и др.

⁵ Капитализация ММВБ. <http://stocks.investfunds.ru/indicators/capitalization/1/>

- акционерные инвестиционные фонды;
- инвестиционные банки;
- негосударственные пенсионные фонды.

Динамика количества паевых инвестиционных фондов в России представлена на рисунке 2.

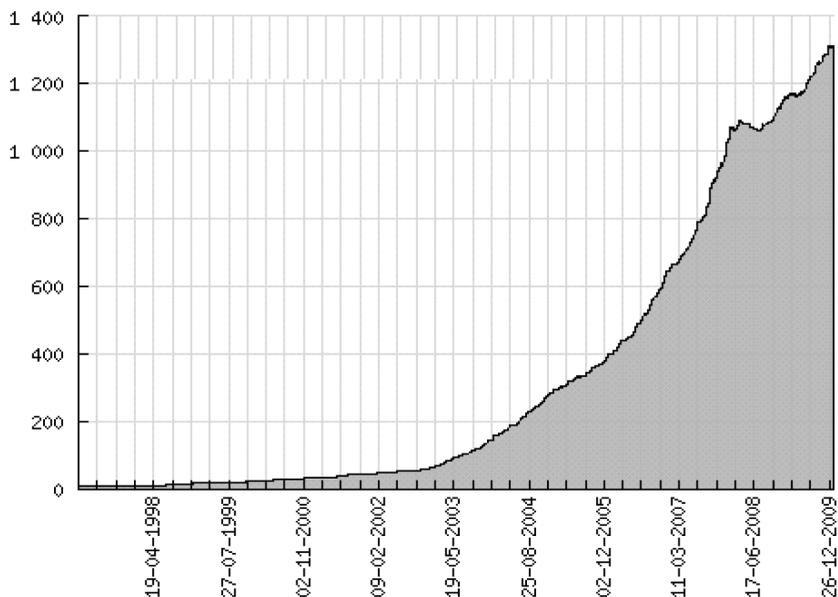


Рис. 2. Количество паевых инвестиционных фондов в России ⁶

В соответствии с Федеральным законом № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29 ноября 2001 г. и в зависимости от условий продажи паев (от того, как часто инвесторы могут приобретать паи и выводить свои деньги из фонда), по операционной структуре выделяются три типа паевых фондов – открытые, интервальные и закрытые. На рисунке 3 представлена статистическая информация по количеству паевых инвестиционных фондов в России.

В зависимости от того, какие именно инструменты преобладают в портфеле пайщиков, ПИФы делятся на несколько видов (или категорий):

- ПИФы акций;
- ПИФы облигаций;

⁶ http://pif.investfunds.ru/analytics/statistic/market_profile/

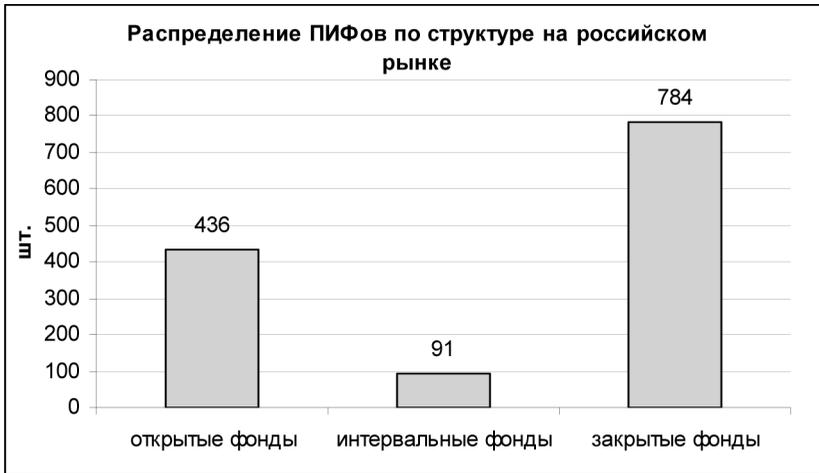


Рис. 3. Распределение паевых инвестиционных фондов⁷

- ПИФы смешанных инвестиций;
- ПИФы денежного рынка;
- Индексные ПИФы;
- ПИФы недвижимости;
- Фонды фондов;
- ПИФы венчурных (особо рискованных) инвестиций;
- Фонды прямых инвестиций.

Следовательно, каждый ПИФ сочетает в себе оба критерия: и тип, и вид (см. Табл. 1).

Как видно из таблицы, наиболее распространенными видами являются ПИФы недвижимости (486), акций (258) и смешанные фонды (185). Следовательно, в достаточно узкой, по сравнению со сложившимся в мировой практике видовым разнообразием, линейкой фондов на российском фондовом рынке только три вида ПИФов (недвижимости, акций и смешанные) занимают свыше 70% всех фондов.

Кроме ПИФов на российском фондовом рынке есть другой продукт – ОФБУ – общие фонды банковского управления, который похож на ПИФ, но в силу другой юридической природы, имеет отличительные черты, позволяющие занимать свою рыночную нишу.

⁷ http://pif.investfunds.ru/analytics/statistic/market_profile/

Статистическая информация по рынку коллективных инвестиций⁸

Тип фонда	Открытые	Интервальные	Закрытые	Всего
акции	188	42	28	258
облигации	63	5	2	70
смешанный	121	38	26	185
индексный	45	1	0	46
денежный	7	0	0	7
фондов	12	3	0	15
товарного рынка		2	0	2
хедж-фонд		0	4	4
недвижимость	Не предусмотрено законодательством		486	486
ипотечный			18	18
венчурный			74	74
прямых инвестиций			39	39
рентный			36	36
кредитный			71	71
всего			436	91

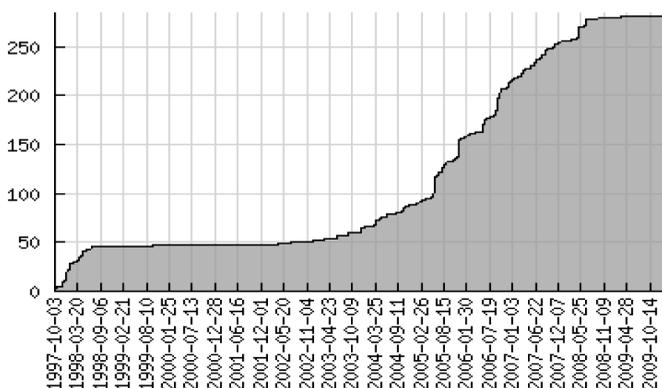


Рис. 4. Количество фондов на рынке ОФБУ⁹

⁸ Статистическая информация по рынку коллективных инвестиций // http://pif.investfunds.ru/analytics/statistic/market_profile/

⁹ Статистическая информация по рынку ОФБУ // <http://ofbu.investfunds.ru/statistics/>

Статистическая информация по рынку ОФБУ представлена в таблице 2.

Таблица 2

Статистическая информация по рынку ОФБУ ¹⁰

	СЧА		Количество фондов	
	млн. руб.	% за 2009 год	шт.	% за 2009 год
Всего	9 509,8	+53.90%	293	+0.69%
Из них стратегия				
активная	4 445,7	+164.90%	78	0
индексная	795,1	+0.56%	56	0
консервативная	1 150,4	+22.64%	44	0
умеренная	3 110,4	+12.21%	27	+3.85%
Из них валюта				
руб.	8 976,0	+61.62%	217	+0.93%
\$	533,7	-14.63%	76	0

Представленные в статье рисунок 2 и рисунок 4 свидетельствуют о формировании механизмов привлечения инвестиций населения в России на фондовый рынок: росте количества фондов на рынке коллективных инвестиций и фондов на рынке ОФБУ.

Тем не менее, потребность в развитии механизмов привлечения инвестиционных сбережений населения в России существует, а развитие индустрии коллективных инвестиций является одним из методов снижения барьеров доступа мелких инвесторов на рынок ценных бумаг.

Литература

1. Аврамова Е. М., Овчарова Л. Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1998. № 1.
2. Данков А.Н. О порядке присвоения выпускам ценных бумаг государственных региональных номеров // Депозитарий, № 5 (14), май 1999 г.
3. Капитализация ММВБ. <http://stocks.investfunds.ru/indicators/capitalization/1/>
4. Кашина Н. Система управления инвестициями на региональном уровне // Инвестиции в России. 2006. № 8. С. 35–40.
5. Статистическая информация по рынку коллективных инвестиций / http://pif.investfunds.ru/analytics/statistic/market_profile/
6. Статистическая информация по рынку ОФБУ // <http://ofbu.investfunds.ru/statistics/>

¹⁰ По данным на 21.01.2010 г. // <http://ofbu.investfunds.ru/statistics/>

А. А. Панкратов

*кандидат технических наук, начальник Управления обеспечения реализации программ и бухгалтерского учета
Федерального космического агентства*

Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере транспортной инфраструктуры

***Аннотация.** Потребность транспорта в инвестициях явно превышает бюджетные возможности. Для развития и поддержания транспортной системы нужен стабильный внебюджетный источник финансирования. Его может обеспечить применение схемы государственно-частного партнерства. В статье рассмотрен ряд приоритетных проектов в области развития транспортной инфраструктуры, в частности, проекты строительства платных автодорог и высокоскоростных железнодорожных магистралей, создание современных аэропортов – хабов и другие проекты.*

***Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инвестиции, транспортная инфраструктура, стратегия развития транспорта.*

***The summary.** The requirement of transport for investments obviously exceeds budgetary resources. For development and maintenance of transport system the stable off-budget source of financing is necessary. Application of the scheme of state-private partnership can provide it. The article describes a number of priority projects in the field of development of a transport infrastructure, in particular, projects of paid motorways and high-speed trunk-railways, creation of the modern airports – hubs and other projects.*

***Key words:** state-private partnership, investments, transport infrastructure, Transport development strategy.*

Особенности отрасли и государственная политика ее развития

Транспортный сектор имеет ряд особенностей ¹: высокий уровень капитальных затрат и долгий технико-экономический срок службы; высокий уровень социальных, экологических, а иногда и технических

¹ Соловей А. Международный опыт реализации проектов транспортной инфраструктуры по схеме государственно-частного партнерства // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2006. № 1–2 (26–27).

рисков во время строительства; трудность возмещения затрат от пользователей; высокая фондоемкость и долгий период окупаемости капиталовложений; оптимальный социальный тариф редко обеспечивает максимальный уровень дохода (уровень платежеспособного спроса в сопоставлении с необходимыми затратами не вызывает интереса у потенциальных инвесторов)².

Транспортная инфраструктура является фундаментом экономического роста и социального развития страны, обеспечивает ее территориальное единство и безопасность. Качество инфраструктуры транспортной отрасли влияет на производительность страны, ее конкурентоспособность и способность привлекать иностранные инвестиции³.

Затраты на транспортную инфраструктуру составляют существенную часть бюджетных затрат государства. Институт государственно-частного партнерства (ГЧП) — действенный инструмент развития инвестиционного потенциала транспорта в условиях критического уровня его государственного финансирования⁴.

В большинстве государств проекты ГЧП начинались именно в транспортной сфере. На вопрос корреспондента, означает ли это, что и в России основные проекты в рамках ГЧП в первую очередь коснутся области транспортной инфраструктуры, Г. О. Греф, тогда министр экономического развития и торговли РФ, ответил утвердительно⁵, подчерк-

² Из вышеназванных особенностей закономерно вытекает и комплекс проблем отрасли. Эксперты Института региональной политики сигнализируют о наличии системных проблем в отрасли, препятствующих развитию экономики России, таких, как: несбалансированное и несогласованное развитие отдельных видов транспорта; региональная неравномерность развития транспортной инфраструктуры; диспропорции спроса и предложения; низкий уровень развития логистических технологий; несоответствие сроков реализации инвестиционных промышленных и инфраструктурных проектов.

³ См. подробнее: Калашник Н. Е. Государственно-частное партнерство как способ активизации инвестиционной деятельности на транспорте // Транспортное дело России. 2009. № 1.

⁴ Ср.: «Практически для всех городов и весей нашей страны транспортная инфраструктура — одна из актуальных и болезненных проблем, многое в этой сфере не решалось в течение долгих десятилетий. (...) На нее завязаны все основные аспекты развития города и городского хозяйства, именно поэтому она требует быстрого и эффективного решения и даст столь же быстрый эффект и толчок для развития городов и регионов. (Соснова С. Новые возможности для развития города и бизнеса. Государственно-частное партнерство // Строительство и гор. хоз-во в Санкт-Петербурге и Лен. области. 2007. № 95).

⁵ Греф Г. О. Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в России // Закон. 2007. Февраль. С. 10—11.

нужно, что именно поэтому среди проектов, реализуемых в рамках Инвестиционного фонда, большинство связано с финансированием развития транспортной инфраструктуры.

Предпосылки к развитию ГЧП на транспорте

Потребность транспорта в инвестициях явно превышает бюджетные возможности. По данным Минтранса, в России 60% действующих автотрасс федерального значения не соответствуют нормативам; не менее трети дорог и 15% мостовых сооружений нуждаются в реконструкции или модернизации. 27% дорог (а это 13 тыс. км) федеральной сети работают в режиме перегрузки, а темпы дорожного строительства резко отстают от темпов прироста автопарка страны⁶. Ежегодная потребность дорожно-транспортного комплекса России в средствах составляет 600 млрд. руб. и удовлетворяется бюджетами всех уровней лишь наполовину. По данным Министерства транспорта, около 25 разведанных крупнейших месторождений природных ресурсов не осваиваются из-за отсутствия железных дорог. Износ основных фондов на ж.-д. транспорте составляет 58,6%⁷.

По данным того же Минтранса, уже сейчас из-за недостаточного развития дорожной сети экономика страны теряет порядка 1,5 трлн. руб. в год. Если положение не изменится, то к 2015 г. они возрастут до 2 трлн. Для того чтобы привести опорную сеть дорог в нормативное состояние, потребуется вкладывать по 0,5 трлн. руб. в год⁸, и это без учета затрат на содержание и плановый ремонт дорог. Таких расходов бюджет не выдержит. Вот почему для развития и поддержания транспортной системы нужен стабильный внебюджетный источник финансирования, тем более что к объемам и организации госфинансирования имеется ряд обоснованных системных и неустраняемых претензий: отсутствие гарантий исполнения финансовых обязательств со стороны государства, негибкое перераспределение бюджетных средств, систематические задержки в бюджетном финансировании, его высокие административные издержки, практика освоения бюджета в конце отчетного периода и т. д.

⁶ Михеев О. Л. Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства. М.: Анкил, 2008. С. 20–21

⁷ Цветков В. А., Медков А.А. Перспективы государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры // Ж-л экон. теории. 2008. № 1.

⁸ Эти и вышеприведенные данные взяты из выступлений представителей Института регионального развития.

Инициативы Минтранса РФ

Государственная политика в сфере транспорта формируется в соответствии с задачами, поставленными Президентом и Правительством РФ, и целями, обозначенными стратегическими документами Министерства транспорта — Транспортной стратегией Российской Федерации до 2020 года, Стратегией развития транспорта на период до 2010 года и скорректированной Федеральной целевой программой «Модернизация транспортной системы России (2002—2010 годы)».

В разработанной в Минтрансе РФ Транспортной стратегии России на период до 2020 года сформулированы пять стратегических целей: «связность»: развитие современной, развитой и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение движения потоков пассажиров, товародвижения, снижение транспортных издержек в экономике; «мобильность»: повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения; «транзит и экспорт»: повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны; «безопасность»: повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы; «инвестиции»: улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений в транспортном комплексе. Стратегия указывает: «Доля транспортных затрат в себестоимости продукции в России составляет 15—20% против 7—8% в странах с развитой рыночной экономикой. Наряду с такими объективными факторами, как большие расстояния перевозки и сложные природные условия, это связано с недостаточным уровнем развития системы товародвижения». В Стратегии ГЧП признается перспективным направлением для привлечения негосударственных средств.

Стратегия предусматривает за период до 2020 года общие инвестиции в объеме около 13,8 трлн. руб., из них ОАО «РЖД» обеспечит почти 5,3 трлн. руб., из федерального бюджета требуется выделить 2,7 трлн. руб., из региональных — 642 млрд. руб., а остальное приходится на средства, привлекаемые на основе ГЧП.

Как уже упоминалось, в ФЦП по развитию транспортной инфраструктуры (утверждена в мае 2008 г.) предусмотрено, что большую часть средств на самую масштабную инфраструктурную программу страны дадут частные инвесторы. Частные инвестиции в транспортные проекты предполагается довести до 4—5% ВВП, а пропорции государственного и частного финансирования — приблизить к 35:65.

Для реализации Стратегии Минтрансом РФ был создан экспертный совет по развитию ГЧП, в который вошли эксперты, представляющие различные бизнес-ассоциации и союзы. Министр транспорта является

заместителем председателя Правительственной Комиссии, а заместитель Министра транспорта — заместителем председателя Инвестиционной Комиссии по Инвестиционному Фонду.

В Минтрансе проведена большая работа по разработке механизмов финансирования инфраструктурных проектов. Подписано соглашение, по которому Внешэкономбанк России выступает инвестиционным консультантом Минтранса в части реализации крупных инфраструктурных проектов на основе ГЧП; организовали специальную образовательную программу на базе Московского института инженеров транспорта для подготовки специалистов по концессиям на транспорте; сформировали Экспертный совет по развитию государственно-частного партнерства. В рамках стратегических целей Министерством транспорта определен ряд приоритетных проектов в области развития транспортной инфраструктуры, в частности, проекты строительства платных автодорог и высокоскоростных железнодорожных магистралей, создание национальной сети современных аэропортов — хабов и другие проекты с высокой инновационной компонентой.

ФЦП «Модернизация транспортной системы России (2002—2010 годы)» предусматривает в целях расширения финансовой базы строительства и реконструкции, образования дополнительных источников средств для госсектора отрасли реализацию ряда инвестиционных проектов с использованием механизмов ГЧП. К таким проектам отнесены развитие объектов инфраструктуры воздушного транспорта в аэропортах объектов наземной инфраструктуры в аэропортах Омск (Федоровка), Домодедово, Толмачево, Норильск и Внуково, строительство высокоскоростной автомагистрали Москва — Санкт-Петербург, развитие Московского транспортного узла, включающего строительство ЦКАД и создание современной транспортно-логистической инфраструктуры Московского региона. ФЦП содержит подпрограмму «Развитие экспорта транспортных услуг», которая предусматривает реализацию масштабных комплексных инвестпроектов на условиях ГЧП с применением кредитных, лизинговых и концессионных схем привлечения финансовых ресурсов⁹.

Основные объекты, формы, типы ГЧП на транспорте

Основные типы объектов ГЧП: на железной дороге — управление и содержание участков сети железных дорог, выполнение определенного вида перевозок на сети, принадлежащей государству, управление и со-

⁹ См. в: Николаев А.И., Бочков С.О. ГЧП как инструмент инвестиционной политики // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2007. № 1—2 (30—31).

держание терминальных объектов (вокзалы, грузовые терминалы и т.д.), а также комплексная эксплуатация отдельных участков железных дорог; в аэропортовом бизнесе — строительство или модернизация, управление и содержание взлетно-посадочных полос, аэродромных объектов или аэропортовых комплексов, комплексное развитие и управление в аэропортах, а также создание сети высокотехнологических пересадочных узлов (хабов).

Основные формы ГЧП на транспорте: концессии в сфере платных автодорог, железнодорожных объектов, морских и речных портов, аэропортов, ледокольного флота, приграничных пунктов пропуска; стимулирование инвестиционной активности самих транспортных предприятий; привлечение грузоотправителей или пользователей инфраструктуры в проекты по модернизации отдельных ее объектов.

Наиболее приемлемой и распространенной формой ГЧП на транспорте выступают концессии. Из 68 стран, применяющих инструмент концессий в мире, 24 использовали его, в т. ч. на транспорте¹⁰. Для бизнеса, заинтересованного в строительстве и эксплуатации инфраструктуры, форма концессии целесообразна и с точки зрения скорости запуска проектов в действие. В рамках Транспортной стратегии РФ определены объекты транспортной инфраструктуры, где будет применяться инструмент концессий на морском транспорте — это инфраструктура морских портов. Помимо концессий, на транспорте получили развитие иные формы ЧГП¹¹: софинансирование в различных формах научно-исследовательских и других видов инвестпроектов на доконкурентной стадии; софинансирование ранних стадий коммерциализации проектов («посевное», венчурное финансирование); создание совместных исследовательских центров в областях компетенции государства (безопасность транспорта, экология развития транспорта, равная доступность транспортных услуг на всей территории России). Развитие центров будет способствовать четкому разделению доходов и потерь между бизнесом и государством; создание территориальных отраслевых кластеров, в которых представлены все виды транспорта.

Перспективная форма ГЧП в сфере транспорта — доверительное управление. Так, в феврале 2009 г. ОАО «РЖД» передало имущество Курского вокзала Москвы в доверительное управление сроком на 5 лет компании «БФМ — Курский вокзал», входящей в группу компаний «Mirax Group». Управляющая компания обязана обеспечить эффективное уп-

¹⁰ Калашник Н.Е. Цит. соч.

¹¹ Там же.

правление имуществом, результатом которого будет увеличение дохода компании, расширение спектра и повышение уровня оказываемых услуг пассажирам и посетителям вокзала. Система привлечения профессионалов на коммерческой основе к управлению подобной инфраструктурой впервые реализуется в системе РЖД, но в случае удачи имеет шансы на широкое распространение¹².

Зарубежный опыт

В ряде восточноевропейских стран в конце 1990 – начале 2000-х гг. активно реализуются на основе структурного содействия со стороны ЕС проекты по привлечению частных инвестиций в расширение сети автомагистралей, модернизацию портов и аэропортов. Пример эффективного проекта ГЧП – расширение и модернизация международного аэропорта в Варшаве. Был сформирован консорциум (генеральный подрядчик – «Хохгиф эйрпорт ГмБХ»), в который на правах партнеров вошли малые и средние предприятия Польши и Германии. Частное финансирование обеспечивал консорциум банков во главе с АО «Ситибанк». Получателем кредитов и государственным партнером проекта выступало агентство «Польские аэропорты PPL». Стоимость проекта составила 153,4 млн. евро, до 80% его финансирования (по модели cash-flow) пришлось на частную сторону. Государственная польская авиакомпания LOT была включена в частное кредитное соглашение об обеспечении гарантий и в соглашение об использовании аэропорта. В дальнейшем генподрядчик принял участие в проектах реконструкции на принципах ГЧП аэропортов городов Дюссельдорфа, Гамбурга и Сиднея.

Удачной моделью эффективного сочетания интересов публичного и частного партнеров стал проект реконструкции крупнейшего аэропорта Германии во Франкфурте-на-Майне. Проект включал первоначальную эмиссию акций, 29% которых были проданы на фондовой бирже (аналог «народных IPO»). Держателями остальных акций стали земля Гессен (32,1%), город Франкфурт (20,5%) и государство (18,4%). Сформированное таким образом АО «Фрапорт» намеренно сохранило контроль публичных инвесторов. При этом АО является «частным» акционером других германских аэропортов, то есть «частная» сторона партнерств в них представлена структурой с преимущественно государственным участием¹³.

¹² См.: Михеев О. Л. Цит. соч. С. 20–21.

¹³ Public Private Partnership: Ein Leitfaden für Öffentliche Verwaltung und Unternehmer; Дерябина М. Цит. соч.

Интересным опытом явился проект платной кольцевой автодороги в Афинах ¹⁴. Автодорога длиной 65 км и стоимостью 2,040 млн. евро соединила западную и северо-восточную части Афин и аэропорт. Между объявлением тендера (август 1994 г.) и завершением строительства и началом эксплуатации (декабрь 2003 г.) прошло чуть более 9 лет. Соотношение частного и государственного финансирования – 34:66. Долговое финансирование предоставили Европейский инвестиционный банк (45%) и коммерческие банки (7%). Первоначально в состав акционеров входили 14 компаний. Сейчас акционерами являются 4 группы, возникшие в результате нескольких слияний и приобретений. В число строительных компаний входили 14 вышеупомянутых спонсоров.

Раздаются призывы к распространению идеологии ГЧП, например, в индийской транспортной системе ¹⁵. Она вся в настоящее время осуществляет ежегодно перевозку около 2,8 млрд. т грузов, из которых 30%, или 833 млн. т, перевезли индийские железные дороги. Прогнозы роста доли грузов, перевозимых ж.д. путем, с 30 до 40% и роста общего грузооборота до 5.2 млрд. т за ближайшие 5 лет делают насущно необходимым нахождение процедур и форм ГЧП для финансирования быстрорастущих инфраструктурных потребностей экономики в секторе ж.-д. транспорта. Подчеркивается, что в индийских условиях ГЧП-инициативы более благоприятны для транспортной отрасли и экономики в целом, чем идеи безусловной приватизации железнодорожного сектора.

Общие достижения

Из 7 инвестиционных ГЧП-проектов, утвержденных Правительством РФ, 4 относились к сфере транспорта (см. Табл. 1).

Из одобренных в 2007 году Правительственной комиссией 11 других крупных промышленно-инфраструктурных проектов, претендующих на финансирование за счет средств Инвестфонда, целый ряд был в сфере транспорта: строительство железнодорожной линии Кызыл–Курагино, строительство многопрофильного перегрузочного комплекса Юг-2 в морском торговом порту Усть-Луга, Урал Промышленный – Урал Полярный (строительство ж.-д. ветви, автодороги, мощных электростанций и ЛЭП), строительство скоростной автодороги Москва–Санкт-Петербург на участке 58–684 км, разработка проектной документации

¹⁴ Соловей А. Цит. соч.

¹⁵ См., напр.: Mittal, A.S. PPP in rail space is a win-win situation for all // The Economic Times. 2009. 5 Oct.

**Инвестиционные ГЧП-проекты в сфере транспорта, утвержденные
Правительством РФ по состоянию на 1 января 2008 г.**

Наименование инвестиционного проекта	Срок реализации, годы	Стоимость проекта, млрд. долл.	
		Всего	Инвестиционный фонд
Строительство Орловского тоннеля под рекой Невой в г. Санкт-Петербурге	2005–2010	1,0	0,3
Строительство нового выхода на МКАД федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва–Минск	2007–2009	0,7	0,4
Строительство платной скоростной автомагистрали «Западный скоростной диаметр» (ЗСД) в Санкт-Петербурге	2004–2010	3,2	1,1
Строительство скоростной автомагистрали Москва–Санкт-Петербург на участке 15–58 км	2006–2010	2,1	1,0
Итого:	.	7,0	2,8

строительства с последующей эксплуатацией на платной основе ЦКАД в Московской области и др. Это проекты, которые частично будут финансироваться из Инвестиционного фонда.

Отдельные подвиды транспортных услуг¹⁶

Рынок *железнодорожных услуг* функционирует с участием государственных органов, государственных и частных компаний, а теперь и партнерских структур. В результате преобразований структуры финансирования железнодорожного транспорта, с 1999 г. оно происходило в основном из средств МПС, а затем ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») и частных компаний. Отдельные случаи строительства железнодорожной инфраструктуры на принципах ГЧП встречались задолго до образования Инвестфонда.

¹⁶ Здесь и далее мы используем Доклад заместителя Министра транспорта Александра Мишарина «Государственная политика развития транспорта: инвестиции в инфраструктуру» на международном семинаре «Государственно-частное партнерство в России: проблемы и решения», состоявшемся 6 апреля 2006 г.

Вот некоторые примеры ГЧП на железнодорожном транспорте ¹⁷: ОАО «Золотое звено», ОАО «Акционерная компания «Железные дороги Якутии», ОАО «Ямальская железнодорожная компания», Транспортный проект «Урал промышленный – Урал полярный», строительство железных дорог Кызыл – Курагино, Нарын – Лугокан, Могзон – Озерная – Хиагда – Новый Уоян (Республика Бурятия), строительство транспортной инфраструктуры (железная дорога и два трубопровода) для нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплекса в Нижнекамске (Татарстан), железнодорожный проект «Белкомур» (Белое море – Коми – Урал), проект «Комплексное развитие Нижнего Приангарья», строительство Кузнецовского тоннеля на участке Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань, проект комплексного развития Мурманского транспортного узла (МТУ), строительство скоростной железной дороги Санкт-Петербург – Бусловская и другие проекты.

В области *автотранспорта* Минтрансом был подготовлен и включен в подпрограмму «Автомобильные дороги» ФЦП «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» дополнительный раздел «Государственно-частное партнерство при строительстве автомобильных дорог и объектов дорожной инфраструктуры», в котором нашли отражение первоочередные объекты, на которых до 2013 года должен быть введен платный проезд. Минтрансом во взаимодействии с Минэкономразвития, а также ведущими мировыми консалтинговыми компаниями была разработана комплексная концепция организационно-правовой и финансовой модели управления на платных автомобильных дорогах.

Наиболее крупным и национально значимым является проект создания новой скоростной автомобильной магистрали Москва – Санкт-Петербург (от МКАД до КАД Санкт-Петербурга). Второй крупный проект – платная автомагистраль Западный Скоростной Диаметр в Санкт-Петербурге. ЗСД непосредственно примыкает к трассе КАД вокруг Санкт-Петербурга и обеспечивает связи морского порта с 13 федеральными и территориальными дорогами от Санкт-Петербурга в направлении соседних стран и регионов России. Еще один проект – Перспективная автомагистраль «Центральная кольцевая автомобильная дорога (ЦКАД) Московской области». Основные цели инвестпроекта: повышение мощности и улучшение качества поперечных транспортных связей в пределах Московской области; кардинальное улучшение транспортного обслуживания населения и бизнеса в регионе; оптимизация грузовых и пассажирских потоков, снижение стоимости перевозок.

¹⁷ Цветков В. А., Медков А. А. Цит. соч.

Интересные проекты строительства платных автодорог: выход с МКАД на трассу Москва—Минск с обходом города Одинцова (17,2 млрд. руб), строительство проектируемой платной дороги Краснодар—Абинск—Кабардинка (Новороссийск) в Краснодарском крае длиной 147 км (117,5 млрд. руб). В планах Росавтодора заключение подобных контрактов на строительство дорог в направлении транспортного коридора Север—Юг¹⁸.

В области развития *гражданской авиации* следует выделить проекты по развитию Московского авиаузла по принципу хаба, прежде всего аэропорта Шереметьево; организацию на базе аэропортов «Кольцово» (Екатеринбург) и Емельяново (Красноярск) крупных транспортно-логистических узлов¹⁹. Организация хабов на базе аэропортов с нашей точки зрения позволит обеспечить эффективное взаимодействие всех видов транспорта и хозяйствующих субъектов, выполняющих операции по организации и обслуживанию международных, внутрироссийских и региональных пассажирских и грузовых перевозок.

Реализация таких проектов предусматривает: реконструкцию аэродрома и аэровокзального комплекса; внедрение современных технологий по обслуживанию пассажиров и авиаперевозчиков; развитие географии и частоты полетов с использованием технологий трансфертных перевозок; развитие инфраструктуры перевозок: гостинично-деловой комплекс, бортовое питание, общественное питание и торговля; развитие грузовых перевозок; развитие системы наземного транспорта.

В области развития *морского и речного транспорта* наиболее значимыми ГЧП-проектами являются проекты развития порта Усть-Луга, Мурманского и Новороссийского транспортных узлов. А ФГУП «Росморпорт» активно привлекает средства инвесторов по схеме ВТО в про-

¹⁸ Несколько слов о развитии ситуации по ряду упомянутых проектов. В октябре 2008 г. в Санкт-Петербурге был открыт первый участок ЗСД, единственным концедентом которого осталось правительство Санкт-Петербурга, а концессионером выступает контролируемая «Базэллом» и «Трансстроем» компания «ЗСД «Невский меридиан». Северо-Западная концессионная компания, сформированная европейскими компаниями во главе с Vinci и Eurovia, победила в конкурсе на концессионное управление участком автодороги Москва—Санкт-Петербург (15–58 км), а управляющая газпромовскими пенсионными деньгами УК «Лидер» вместе с консорциумом «Главная дорога» стала концессионером участка нового выхода на МКАД с автотрассы М1 Москва—Минск. (См.: Дранкина Е. Александр Баженов: ГЧП — это не складчина и не благотворительность // Коммерсантъ-Деньги. 2008. 10 ноября.)

¹⁹ Реконструкция екатеринбургского аэропорта Кольцово считается одним из наиболее удачных проектов ГЧП сегодняшней России. Стратегический инвестор — Группа компаний «РЕНОВА». Общий размер инвестиций может достигнуть 100–150 млн. долларов.

екты создания и реконструкции гидротехнических сооружений, находящихся в федеральной собственности, в дноуглубительные работы.

В сфере *внутренних водных путей* рассматривается 3 первоочередных проекта: строительство II нитки шлюза Кочетовского гидроузла; создание низконапорного гидроузла на р. Волга, совмещенного с мостовым переходом на автодорожном маршруте Н.Новгород–Киров; реконструкция объектов, способствующих повышению пропускной способности «Волго-Балта».

Более полная информация по ГЧП-проектам в области транспорта содержится в разработанной специалистами Минтранса принципиально новой подпрограмме «Развитие экспорта транспортных услуг» в составе Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 гг.)».

Активность регионов

Санкт-Петербург является в России одним из лидеров²⁰ по применению механизма ГЧП на транспорте. Наиболее значимые проекты ГЧП (помимо уже упомянутых Западного скоростного диаметра и Орловского тоннеля): Надземный экспресс: организация перевозок населения с использованием технологии легкого рельсового транспорта (протяженность ветки – порядка 30 км, стоимость проекта превышает 1 млрд. евро); возрождение системы водного транспорта на Неве и Балтике: создание необходимой инфраструктуры и флота из 80 речных и малых морских судов для организации водных пассажирских перевозок; реконструкция и развитие аэропорта «Пулково»: модернизация существующего аэропортового комплекса и строительство нового современного терминала²¹.

²⁰ Северная столица – ветеран российского ГЧП. Первым ГЧП в России считаются Юго-Западные очистные сооружения Санкт-Петербурга. Проект был согласован властями РФ, Финляндии и Швеции еще в 1986 г., но из-за отсутствия госфинансирования был остановлен. Он воскрес в 2002 г. как 12-летний ГЧП-контракт по модели VLT. Крупнейшие в России ГЧП-проекты, не только в сфере транспорта, реализуются здесь: так, правительство города разработало ТЭО 30-летнего ГЧП-проекта по возведению и эксплуатации в городе завода по переработке отходов мощностью около 400,000 тонн в год и провело Roadshow в Лондоне 26 октября 2009 г. для заинтересованных сторон.

²¹ Уникальность последнего проекта в том, что реализация данного проекта должна проходить без приостановления деятельности модернизируемого аэропорта и с поэтапным увеличением пропускной способности данного пассажирского узла вплоть до достижения планового пассажиропотока на уровне международного пересадочного узла.

Финансовый кризис, разумеется, сказался на сроках реализации ГЧП-проектов. Из-за сложностей с кредитными и инвестиционными ресурсами, по доступной нам на момент написания данной работы информации, происходит удлинение сроков по таким ГЧП-проектам, как ЗСД, Надземный экспресс и Орловский тоннель (два последних проекта были перенесены на 2011 год). Есть, правда, и «светлое пятно»: в ноябре 2009 г. состоялось подписание соглашения по реконструкции аэропорта Пулково (победитель тендера – компания Fraport вместе с банком ВТБ, 30-летний ГЧП-проект по модели ВООТ). Некоторые эксперты даже считают Пулково «по-видимому, единственным проектом ГЧП, кажется, способным генерировать доходы и обеспечивать свою экономическую жизнеспособность в современных условиях»²².

Ограничения и сдерживающие факторы

В качестве сдерживающих факторов развития ГЧП в транспортной системе России отмечается: отсутствие механизмов оценки, одобрения и контроля осуществления соглашений; отсутствие органов, уполномоченных на выполнение указанных функций на межведомственном уровне; невозможность реализации принципа «одного окна» при заключе-

16 апреля 2008 года Правительство Санкт-Петербурга приняло постановление №393 «О заключении соглашения о создании, реконструкции и эксплуатации на основе государственно-частного партнерства объектов, входящих в состав имущества аэропорта «Пулково», содержащее конкурсную документацию для проведения Конкурса.

Проект развития аэропорта «Пулково» имеет ряд специфических особенностей:

- кроме государства и частного инвестора в соглашение будет вовлечено третье лицо – действующий оператор аэропорта – ОАО «Аэропорт «Пулково»;
- часть объектов инфраструктуры аэропорта (здания и сооружения) находится в частной собственности и принадлежит ОАО «Аэропорт «Пулково»;
- реализация проекта происходит не с чистого листа, а базируется на передаче к частному инвестору действующего бизнеса;
- невозможность остановки деятельности аэропорта на период передачи полномочий от действующего оператора к победителю конкурса.

Международный конкурс на реализацию проекта по развитию международного аэропорта Пулково был объявлен весной 2008 года, заявки на участие в конкурсе принимались Правительством Санкт-Петербурга до конца июля 2008 года.

Победитель конкурса должен будет инвестировать около 1 млрд. евро в комплексную реконструкцию самого аэропорта «Пулково» и модернизацию аэродромной инфраструктуры. Взамен он на 30 лет получит в управление имущественный комплекс аэропорта. Как результат данного сотрудничества Санкт-Петербург, в свою очередь, получит динамически развивающийся международный транспортный узел и транзитный пункт к северной и восточной частям Европы и России. (См. подробнее в: Греф Г.О. Цит. соч. С. 10–11.)

²² Drapak, P., Reznichenko, N. Despite crisis, positive outlook for PPPs in Russia // Private Sector Development Blog. 2009. Sept. 21.

нии соглашений; ограничения на привлечение частного капитала, налагаемые законодательным разрешением ГЧП только в форме аренды и подряда; ограниченность средств российских инвесторов; неразвитость финансовых рынков и банковских ресурсов; проектирование масштабных концессионных проектов без учета реалий урбанистического развития; непрозрачность и информационная закрытость проектов (стоимость 1 км автомагистрали в двух разных ГЧП-проектах может отличаться на порядок!), отсутствие единой национальной транспортно-логистической стратегии; неурегулированность земельных отношений, прежде всего, в части резервирования и изъятия земель, а также порой пассивная позиция государства как основной стороны ГЧП, что особенно непродуктивно в условиях отсутствия инструмента, регулирующего отношения компаний внутри консорциума.

Исследователи замечают и специфические риски концессионных проектов. Так, для ГЧП-проектов на железных дорогах «главным ограничивающим фактором является (...) позиция государственной компании в сфере железнодорожных перевозок – ОАО «РЖД». Строительство новых веток может вступать в противоречие с интересами ОАО «РЖД». Частные железные дороги промышленного пользования осуществляют безубыточные грузовые перевозки, лишая тем самым государственного перевозчика высокодоходной грузовой базы»²³. Те же ученые, замечая, что «инициатива в реализации проектов ГЧП, как правило, идет от крупных государственных и частных компаний, а также связанных с ними властей регионов», предостерегают: «ГЧП может стать одной из форм рентоориентированного поведения, легализации коррумпии и коммерциализации власти».

В качестве специфических для транспортной отрасли решений этого комплекса проблем предлагается, в частности, скорейшее создание условий для конкурентной среды на транспорте, комплексное решение вопросов финансирования инвестиционной деятельности на транспорте, проработка возможности введения особых режимов налогового регулирования²⁴ и другие меры. Однако существует и ряд решений, общих для ГЧП независимо от отрасли, находящихся в русле мер и инструментов государственной поддержки.

²³ Цветков В.А. , Медков А.А. Цит. соч.

²⁴ См. подробнее в: Самарина Т.П. Транспортный комплекс России: современное состояние и проблемы законодательного обеспечения // Экономика России: проблемы ускорения экономического роста/ Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2005. № 29.

В. А. Сердюков

*кандидат технических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства*

Опыт государственной помощи малому бизнесу за рубежом

***Аннотация.** Рассматриваются принимаемые правительствами развитых стран меры для снижения влияния кризиса на малый бизнес. Показано, что государственная поддержка и управление малым бизнесом позволяют уменьшить риски банкротств организаций малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, государственная помощь, кризис, исследования, кредиты.*

***The summary** are considered taken government of the developed countries of the measure for reduction of the influence of the crisis on small business. It is shown that state support and small business management allow to reduce the risks a bankruptcy organization of the small business.*

***Key words:** small business, state help, crisis, studies, credits.*

В условиях кризиса у малого бизнеса возникает множество проблем:

- отсутствие оборотных средств;
- отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов;
- отсутствие доступа к банковским кредитным услугам;
- риск неплатежей от контрагентов;
- снижение спроса на продукцию;
- снижение нормы прибыли и рентабельности бизнеса.

Чтобы снизить влияние, которое оказывает кризис на малый бизнес, и сделать его более устойчивым, правительствами развитых стран осуществляются:

- финансовая поддержка малого бизнеса;
- имущественная поддержка малого бизнеса;
- информационная поддержка малого бизнеса;
- иная поддержка малого бизнеса в соответствии с законодательством.

По оценкам исследований Европейской Комиссии и Европейского Инвестиционного Фонда, проведённым в 29 государствах установлено, что во всех странах «Организации экономического сотрудничества и развития», начиная с 4-го квартала 2008 г., наблюдалось резкое уменьшение количества заявок на получение кредитов со стороны средних и малых предприятий.

Снижения деловой активности было вызвано следующими факторами:

- возрастающим количеством отложенных платежей, ведущим к постоянно развивающемуся дефициту оборотных средств и, как следствие, к сокращению ликвидности;
- увеличением количества невыполненных обязательств (неплатежи, срыв сроков поставок, объявления о несостоятельности), ведущие к росту числа банкротств и общему сокращению предприятий в секторе МСП;
- дефицит финансовых ресурсов и возрастание неудовлетворённой потребности в кредитах. В таблице 1 приведены данные о влиянии кризиса на МСП.

Таблица 1

Страна	Влияние кризиса на МСП
Австралия	Около 70% предприятий отметили самое большое падение деловой активности в 1 квартале 2009 г., за последние 10 лет. 50% отмечают ухудшение возможностей получения кредитов.
Бельгия	60% отмечают резкое падение объемов продаж. Это привело к ухудшению финансового положения (52%) и к увеличению сроков платежей со стороны клиентов.
Канада	40% предприятий указали на ухудшение деловой активности.
Финляндия	МСП отметили, что по 47% заказов произошел перенос сроков на более позднее время, а по 24% отказ от заказов.
Германия	25% МСП указали на снижение объема продаж и ухудшение финансового положения.
Греция	58% МСП указали на недостаток оборотных средств и 55% отметили сокращение объемов продаж.
Италия	Объем заказов снизился на 13%.
Нидерланды	50% МСП указали на задержки платежей от своих клиентов.

Великобритания	44% отметили снижение деловой активности и 54% — снижение количества заказов.
США	Объем продаж в секторе МСП сократился на 29 %. Индекс делового оптимизма упал 85%.
Источник	Country Responses to the OECD WPSMEE Questionnaire on the Impact of the Global Crisis on SMEs and Entrepreneurship Financing and the Policy Responses, 2009.

В условиях ухудшения экономической ситуации ответной реакцией МСП на падения объёма продаж и невыполнение обязательств со стороны партнёров являются следующие типы поведения предприятий: а) Снижение себестоимости производства для восстановления прибыльности предприятий и сокращение объёмов производства в соответствии с уменьшением спроса, что обычно достигается снижением уровня заработной платы сотрудников и/или сокращением количества работающих; б) изыскание дополнительных способов повышения собственной ликвидности (увеличивая задержки по осуществлению собственных платежей, сокращение выплаты дивидендов или их полное прекращение, продажа избыточных или непрофильных активов т. п.); в) приостановка или перенос на более поздние сроки инвестиционных проектов или планов расширения производства, а также активизация деятельности в поиске возможностей для добровольного слияния или поглощения, что ведёт к сокращению количества новых предприятий. Для определения возможности МСП в получении кредитов были проведены исследования по методике «Оценки рынка банковского кредитования» (the Bank Lending Survey – BLS), основанной на анализе количественных изменений в запросах предприятий на предоставление кредитов. В результате этих исследований выяснилось, что в конце 2008 и 2009 г. в абсолютном большинстве стран резко снизились заявки от МСП на предоставление кредитов.

Предоставление кредитов для МСП связано с необходимостью выполнения множества обязательных условий, определяемых банками: стоимость привлечённых финансовых ресурсов и уровень процентных ставок, величина комиссионных сборов, разница между величиной запрашиваемого кредита и фактически предоставляемым займом, размер необходимого залогового обеспечения, срок действия кредита, длительность процедур по оформлению кредитов и др. Это нашло отражение в уменьшении размеров предоставляемых займов, в сокращении сроков

кредитования и в увеличении гарантийных обязательств для всех категорий заёмщиков. Вследствие этого произошло значительное ухудшение условий доступа к финансовым ресурсам сектору МСП. Сектор МСП испытал двойной удар в связи со снижением деловой активности и вследствие ухудшения условий финансирования со стороны кредитно-финансовых институтов. Мировой кризис привел к резкому ухудшению финансового состояния МСП (табл. 2).

Таблица 2

Страна	Влияние кризиса на МСП			Потребность МСП в кредитах		
	Потребность в кредитах	Недостаток оборотных средств и неплатежи	Прекращение деятельности (несостоятельность и банкротство)	Общая	Краткосрочная	Долгосрочная
Австралия		+				
Австрия			=			
Бельгия		++	+	—		—
Великобрит.		+	+		+	
Венгрия			+		+	—
Германия	—		=	—		
Греция		+	=			
Дания			++			
Ирландия			+++			
Испания			+++			
Италия	—	+	++	—	—	—
Канада	—	+	—	+		
Люксембург	—	+	+	—		
Мексика	—	+				
Нидерланды	—	+				
Нов. Зеланд.		++	+			
Польша	—			+		
США					+	
Финляндия		++	+			
Франция		+	+			
Чехия			=			
Швейцария			=			
Ю. Корея	—	+			+	—
Япония	—	+				

Примечания: (— сокращение; (+) увеличение; (=) без изменений; количество знаков указывает на интенсивность процессов.

Существует опасность, что увеличение объёмов кредитования сейчас, в случае продолжающегося спада спроса и потребления, приведёт в недалёком будущем к чрезмерной задолженности и к несостоятельности многих предприятий. В условиях кризиса многие страны предпринимают специальные меры по усилению государственного влияния на экономику, включающие комплексы экстренных мер по обеспечению финансовой помощи МСП:

- Поддержка уровня продаж и предотвращение истощения оборотного капитала МСП на основе предоставления экспортных кредитов и гарантийных обязательств, облегчения налогового бремени и предоставления отсрочки по налоговым платежам, а также по сокращению сроков платежей всеми партнёрами деловых отношений и обеспечению непрерывности денежных потоков.
- Облегчение доступа МСП к финансовым ресурсам, своевременное предоставление оборотных средств, реструктуризация кредитной задолженности, расширение схем предоставления гарантий и улучшение условий погашения действующих кредитов.
- Осуществление финансовой поддержки МСП в реализации и завершении действующих инвестиционных и инновационных проектов, с целью обеспечения возможности в ближайшем будущем осуществить выход на рынок с новыми продуктами и услугами, обладающими повышенным спросом. Помощь осуществляется путём предоставления инвестиционных грантов, льготных кредитов и принятием мер по обеспечению ускоренной амортизации основных средств и целевым финансированием НИОКР.

В таблице 3 приведён основной перечень важнейших мер финансовой поддержки МСП.

Таблица 3

Поддержка уровня продаж, обеспечение денежных потоков и предоставление оборотных средств МСП					Улучшение доступа МСП к финансам и кредитам		Усиление инвестиционных возможностей для МСП	Увеличение основного, акционерного и венчурного капитала МСП
	Финансовая помощь при экспорте	Помощь в получении оборотных средств	Налоговые послабления	Ускорение процедур оплаты госзаказов	Создание и развитие системы гарантирования кредитов	Посредничество (П) и контроль ситуации (К) в сфере кредитования		
Австралия			•	•				
Австрия	•				•			
Бельгия			•		•	П		
Великобритания				•	•			
Венгрия					•			
Германия	•				•			
Греция					•			

Продолжение таблицы

Дания	•		•					
Испания	•					•		
Италия	•	•	•			•	К	
Канада	•	•	•			•		
Люксембург	•					•		
Мексика	•		•			•		
Нидерланды	•	•	•	•		•		
Нов. Зеландия	•		•	•				
США						•	К	
Финляндия						•		
Франция		•	•	•		•	П	
Чехия	•					•		
Швейцария	•							
Ю. Корея						•		
Япония						•		
Применяемость	12	4	9	5	18	2/2	10	5
Источник: Country Responses to the 14 January OECD WPSMEE Questionnaire on the Impact of the Global Crisis on SMEs and Entrepreneurship Financing								

Многие страны приняли антикризисные программы:

- Стимулирования развития спроса и предложения.
- Принятия мер, обеспечивающими улучшение условий для финансирования МСП, а также предусматривающие предоставление банкам дополнительных государственных гарантий.
- Поддержки социально безопасного уровня занятости, когда правительства ряда стран выделяют субсидии предприятиям для обеспечения полной заработной платы сотрудникам предприятий, при неполном рабочем дне.
- Реализации комплекса мероприятий по поддержке рынка труда (сокращение налога на фонд заработной платы и/или уменьшение взносов в фонды социального обеспечения, а также расширение временных программ помощи безработным, расширение сети центров профессионального обучения и переподготовки специалистов). Получило также широкое распространение применение различных схем государственного гарантирования банковских кредитов для МСП (табл. 4).

Развитие кредитования МСП и системы предоставления кредитных гарантий	
Австрия	Ежегодный объём государственных кредитных гарантий увеличен с €3 до €5,3 млрд. и через 1 год будет повышен ещё на €400 млн., расширена программа льготных кредитов с €200 млн. до €600 млн. в 2009 г., ежегодный объём микрокредитования составляет €50 млн., с разовым кредитом до €30 тыс.
Бельгия	В дополнение к действующему «Партнерскому фонду» поддержки стартующих МСП, создан «Стартовый Фонд» с капиталом €300 млн. Предусмотрено ускоренное предоставление субординированных займов через «Партнёрский фонд» по заявкам МСП для реализации инвестиционных проектов или для пополнения оборотного капитала.
Канада	Реформирована «Канадская программа финансирования МСП», предусматривающая предоставление гарантий, улучшение доступа МСП к финансовым ресурсам, увеличение размеров кредитов и покрытие возможных убытков. Ежегодный бюджет программы увеличен до \$300 млн. Создана «Канадская ассоциация кредитных гарантов», которая содействует МСП в предоставлении кредитов. Канадским финансовым институтам дана возможность успешно конкурировать на кредитном рынке с и не странскими партнерами.
Финляндия	В январе 2009 г. увеличен верхний потолок гарантирования кредитов до €1,6 млрд. для государственных банков, осуществляющих кредитование МСП.
Франция	Увеличен до €4 млрд. объём государственного гарантийного покрытия инновационных программ, реализуемых агентством «OSEO». Основная часть этих программ направлена на развитие инновационных МСП и предоставление им краткосрочных кредитов.
Германия	Государственный банк KfW реализует программу объёмом €15 млрд., рассчитанную до конца 2010 г., способствующую привлечению частных кредитов для МСП. Реализуется национальная программа с бюджетом €115 млрд. по предоставлению кредитов и гарантийных обязательств для МСП с применением новых финансовых инструментов.
Греция	Реализуется новая программа «Фонда кредитных гарантий для малых и микропредприятий» (TEMPME S.A.) по увеличению их ликвидности. Начиная с декабря 2008 г. в рамках этой программы для предоставления оборотных средств МСП выделено €100 млн. в виде субсидий и €2,5 млрд. в качестве гарантийного покрытия кредитов.
Венгрия	Реализуется программа противодействия кризису объёмом €112 млн. с предоставлением государственных гарантий частным банкам по кредитованию МСП с покрытием 80% возможных финансовых рисков, остальные 20% гарантируются банками. Гарантии предоставляются на кредиты, не превышающие €400 тыс. Государственные гарантии для частных банков, кредитующим МСП увеличены с €1,8 млн. до €3,6 млн.
Италия	В январе 2009г. возобновлено финансирование «Центрального фонда гарантирования кредитов для МСП», 70% финансовых ресурсов предоставляются для гарантирования банковских кредитов для МСП, а 30% направляются для финансирования «Консорциума по гарантированию кредитов», что составит €450 млн. на период 2009-2011гг. Постепенно объёмы государственного финансирования этого фонда будут увеличены.

Продолжение таблицы

Япония	В декабре 2008 г. государство направило ¥21 трлн. (я\$218 млрд.) для поддержки национальной системы гарантирования и кредитования СП. Это позволило своевременно предоставить 170 тыс. МСП займов на общую сумму ¥3,9 трлн. (к \$40 млрд.). Кроме того через «Сеть страхования займов» было гарантировано 49,5 тыс. кредитов на общую сумму ¥565 млрд. (я\$5,9 млрд.).
Ю.Корея	В 2009 г. возрастёт на \$35,7 млрд. объем кредитования МСП, за счет увеличения фонда государственных гарантийных обязательств и пополнения основного капитала частных и государственных банков. Объем гарантийных обязательств увеличился с \$9,6 млрд. в 2008 г. до \$18 млрд. в 2009 г. Государственные банки увеличили объем кредитования МСП с \$21,4 млрд. в 2008 г. до \$31,4 млрд. в 2009 г. Были введены 4 категории преимущественного доступа к финансовым ресурсам для МСП, испытывающих затруднения с ликвидностью.
Мексика	Политика Национальной системы гарантирования кредитов ориентирована на улучшение возможностей доступа к финансам для всех типов МСП. Национальная программа финансовой поддержки МСП содействует получению кредитов тем предприятиям, которые совершенствуют свою организационную структуру и методы управления. Банк развития Мексики значительно расширяет кредитование МСП, реализующих проекты по жилищному строительству, развитию инфраструктуры и оздоровлению экономики в сельских районах. Этот банк также представляет гарантии для финансовых посредников.
Нидерланды	Гарантийное покрытие для кредитования 1 компании было увеличено с €1 млн. до €1,5 млн. Для стартующих МП размер гарантий был увеличен со €100 тыс. до €200 тыс. Кроме того, около €80 млн. было выделено для поддержки других организаций, обеспечивающих гарантирование кредитов для МСП.
Испания	Реализуется государственная программа кредитования МСП, при этом каждое предприятие может использовать 40% полученных средств для увеличения оборотного капитала, а 60% направлять на инвестирование в производство. «Испанская финансовая компания» (CERSA) осуществляет поддержку местных компаний взаимного гарантирования кредитов для МСП, которые преимущественно оказывают помощь инновационным, венчурными микропредприятиям на стадиях их раннего развития.
Велико-британия	С помощью «Системы финансового гарантирования предпринимательств а» через посреднические банки до 31 марта 2010 г. будет осуществляться программа по гарантированию кредитов для МСП, используемых на расширение оборотного капитала и на инвестиционные проекты. На это выделено £1,3 млрд. для предоставления кредитов размером до £1 млн. на срок от 3-х месяцев до 10 лет для МСП с годовым оборотом не более £25 млн. Программой «Поддержки оборотного капитала» предусмотрено страхование общих банковских рисков при кредитовании предприятий с годовым оборотом до £500 млн. Правительство обеспечивает банкам гарантийное покрытие 50% рисков на портфель кредитных обязательств объемом до £20 млрд. по предоставлению оборотного капитала предприятиям. Для оказания экстренной финансовой помощи местным МСП при краткосрочной нехватке оборотных средств, в конце 2008 г. был образован «Региональный кредитный фонд переходного периода» (Regional Loan Transition Fund) с капиталом £25 млн., деятельность которого истекает 30.06.2009 г.

Для смягчения негативных последствий мирового кризиса на деятельность МСП, связанных с сокращением объёма продаж, возрастанием неплатежей и ухудшением доступа к финансовым ресурсам, правительства многих стран используют инструменты: во-первых, это создание различных схем по предоставлению кредитных гарантий для МСП или предоставление им прямых кредитов из государственного бюджета; во вторых, применение организационных и правовых механизмов, обеспечивающих наложение дисциплинарных, включая жесткий административный контроль деятельности тех банков, которые получили государственную финансовую помощь, однако уклоняющихся от предоставления кредитов сектору МСП (табл. 5).

Таблица 5

Мониторинг и контроль деятельности банков и финансовых посредников	
Бельгия	Кредитные финансовые посредники являются основным связующим звеном между МСП и банками. С этими посредниками предприниматели выясняют сущность возникших финансовых проблем и находят наиболее приемлемые возможности и источники для получения необходимой финансовой помощи. Расширяется практика привлечения таких посредников к оценке и решению финансовых проблем, возникших у предпринимателей.
Франция	Кредитные посредники тесно взаимодействуют с финансовыми кругами на местном и региональном уровне. Это позволяет им устранить разногласия в отношениях заемщиков и кредиторов и найти компромиссные решения, обеспечивающие получение предпринимателем не обходимого банковского кредита. В стране действует более 5 тыс. кредитных посредников, 66% предпринимателей, воспользовавшихся их услугами, отмечают их высокую эффективность.
США	Правительство приняло строгие меры по обеспечению ежемесячного контроля деятельности банков, которые осуществляют кредитные операции с использованием государственных финансовых средств. Начиная с января 2009 г. Министерство финансов публикует ежемесячные отчет о состоянии дел с кредитованием МСП и о деятельности финансовых посредников. Это позволяет отслеживать изменения тенденций на рынке кредитования и оценивать деятельность посредников в части страхования рисков, предоставления гарантий, купли-продажи ценных бумаг, а также осуществлять всесторонний анализ состояния рынка капиталов, применительно к банкам, получающим основное финансирование в рамках государственной «Программы покупки капитала» (Capital Purchase Program – CPP).

В некоторых странах предпринимаются различные способы для увеличения собственного капитала МСП, например, создание частно-государственных партнёрств (private-public partnerships – PPP) в Финляндии и осуществление специальных программ (в Австрии, Чили, Венгрии и Мексики), а также создание международных проектов, на подобие Венгеро-Японского Венчурного Фонда (the Japanese-Hungarian

Venture Capital Fund). Большинство из обследованных стран (18 стран) приняли решение о значительном расширении системы государственного гарантирования кредитов для МСП. Правительства принимают меры по улучшению оборачиваемости денежных потоков, за счет соблюдения финансовой дисциплины в отношениях между партнёрами (табл. 6.) и совершенствования налогов (табл.7).

Таблица 6

Помощь в пополнении оборотных средств	
Канада	Правительство предоставило \$100 млн. «Канадскому банку развития бизнеса» для реализации национальной программы по предоставлению гарантий на получение кредитов для формирования оборотных средств МСП.
Франция	Начиная с 2009 г. максимальная отсрочка платежей по любым транзакциям не должна превышать 45 дней, в 2 раза увеличены пени за отсрочку платежей, а также введены другие правовые нормы, способствующие улучшению финансового положения МСП. Эти меры ориентировочно оцениваются примерно в €4 млрд., которые дополнительно поступят в фонд оборотных средств МСП.
Нидерланды	Правительство намерено сократить допустимый срок задержки платежей с 45 до 30 дней.
Великобритания	Реализуется программа сокращения сроков задержки платежей государственными учреждениями до 10 дней.

Таблица 7

Облегчение налогового бремени и улучшение процедур оплаты госзаказов	
Бельгия	Для фирм, столкнувшихся с финансовыми трудностями, предоставляется отсрочка по оплате НДС, уменьшаются налоги по авансовым платежам и предоставляются гранты на приобретение имущества, используемого для общественных нужд сотрудников. Ускорены платежи за выполнение госзаказов и осуществляется трансферт образовавшейся задолженности государственных организаций предприятиям МСП в специальный фонд (The participation Fund), который осуществляет ускоренную их выплату.
Канада	Увеличен верхний порог на прибыль для МСП, с которой взимается пониженный налог
Дания	Для увеличения ликвидности МСП, временно продлены сроки выплаты налогов.
Франция	Министерство обороны срочно погасило свои задолженности поставщикам, приняло решение о частичном возмещении МСП оплаченных налогов и расширило практику предоплаты по госзаказам.
Италия	Предоставлены дополнительные налоговые льготы для МСП на 2009–2011 гг. в общем объёме на €2,9 млрд. в том числе: <ul style="list-style-type: none"> • Освобождены от налогообложения затраты на проекты, направленные на повышение производительности труда; • Снижены на 10% региональные подоходные налоги для МСП и частных лиц; • Срок оплаты НДС установлен на момент получения уведомления об оплате сделки.

Продолжение таблицы

Япония	На ближайшие 2 года снижен корпоративный налог с 22% до 18% для МСП с годовым оборотом до ¥8 млн. (\$83 тыс.)
Мексика	Предусмотрено размещение не менее 20% госзаказов в секторе МСП
Нов.Зеландия	Облегчены процедуры осуществления налоговых платежей для улучшения денежного оборота в МСП, путём снижения пени в случае неуплаты или поздней оплаты налоговых платежей.
Источник: по материалам: «Ehe Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses». Annex 5. http://www.oecd.org/dataoecd/37/4/42514259.pdf	

Для вовлечения в международную торговлю МСП правительства начали активнее использовать такие инструменты, как предоставление экспортных кредитов и расширение гарантийных обязательств (табл.8).

Таблица 8

Финансовая поддержка экспорта и предоставление кредитных гарантий	
Австрия	Реализуется программа поддержки экспорта рассчитанная до конца 2010 г. с ежегодным бюджетом €25 млн.
Канада	Для поддержки экспортного потенциала производственных предприятий вложено \$350 млн. и ещё \$1,5 млрд. было направлено на гарантийное обеспечение экспортных кредитов
Дания	6 течение 3-х ближайших лет «Фондом экспортных кредитов» реализуется программа экспортных кредитов стоимостью 20 млрд. крон (\$ 3,72 млрд.) и предоставляются гарантии на общую сумму 10 млрд. крон (% 1,36 млрд.) кредитов для МСП.
Германия	Гарантировано предоставление экспортных кредитов в необходимом объёме до конца 2010г.
Италия	Антикризисная поддержка экспортеров в 2009 г. составит €135 млн., кроме того, будут представлены скидки до 50% на оплату услуг для предприятий сектора МСП
Люксембург	Для активизации экспортной деятельности, фонд гарантирования экспортных заказов повышен с €20 млн. до €35 млн.
Мексика	Для улучшения финансирования экспортно-ориентированных МСП, предоставляются кредиты для пополнения оборотных средств и для приобретения оборудования
Нидерланды	Государственные экспортные гарантии предоставляются на покрытие тех торговых рисков, которые не обеспечиваются коммерческими страховыми компаниями. Для обеспечения выполнения крупных контрактов, правительство гарантирует их своевременную оплату.
Нов. Зеландия	Проведено совершенствование система экспортного кредитования путем расширения периода гарантирования краткосрочных экспортных кредитов до 360 дней.
Испания	Реализуется 2 новых программы помощи МСП в интернационализации различных проектов
Швейцария	Увеличено финансирование на 10 млн. франков (\$9,2 млн.) национального агентства по развитию экспорта и одновременно расширен перечень предоставления государственных экспортных гарантий на те виды контрактов, по которым частные компании не дают гарантий.

Опыт исследования кризисных позволяет предложить:

1. В части улучшения финансовых потоков:
 - Принять меры по улучшению финансовой дисциплины в отношениях деловых партнеров, что будет способствовать финансовой устойчивости предприятий.
 - Облегчить доступ предприятиям сектора МСП к оборотному капиталу путём ускорения амортизации, либерализация налогообложения.
 - Содействовать увеличению ликвидности МСП за счет предоставления кредитов и налоговых послаблений.
 - Использовать государственные заказы в качестве ресурсной поддержки инновационных МСП.
2. Для облегчения получения кредита МСП предлагается:
 - Расширить программы государственного гарантирования кредитов для МСП.
 - Обеспечить постоянный мониторинг со стороны правительства за соответствующей деятельностью посреднических организаций и банков.
3. Создание условий для поддержания инвестиционной активности:
 - Правительствам необходимо принять меры, способствующие привлечению частного капитала в венчурные инвестиционные фонды.
 - Расширить взаимодействие международных организаций и национальных союзов предпринимателей в целях создания и развития общественных акционерных фондов, для оказания финансовой поддержки частным венчурным инвестиционным фондам.
 - В целях повышения компетенции руководства МСП государство может оказать помощь, реализуя комплекс программ по краткосрочному обучению предпринимателей.
4. Своевременное распространение необходимой для МСП информации:
 - Улучшить информационное обслуживание МСП о всех мероприятиях реализуемых государством в части улучшения взаимодействия с провайдерами бизнес-услуг и с ассоциациями предпринимателей.
 - Доводить сведения об особенностях финансирования МСП в условиях кризиса. Обеспечить прозрачность всех условий предоставления банковских кредитов для МСП.

Литература

1. The Impact of the Global Crisis on SME & Entrepreneurship Financing and Policy Responses ISSUES PAPER Intesa Sanpaolo, Palazzo Turinetti Turin, Italy 26-27 March 2009.
2. Does the Financial Crisis Mean a Credit Crisis for Small Businesses? <http://www.usnews.com/money/business-economy/small-business/articles/2008/10/03/does-the-financial-crisis-mean-a-credit-crisis-for-small-businesses.html>
3. EBRD responds to the global financial crisis. http://www.ebrd.com/new/fin_crisis.htm
4. Conclusions on «Think Small First – A Small Business Act for Europe» <http://www.google.ru/search?hl=ru&newwindow=1&q=statistic+small+business+Europe+and+crisis>.

А. Ю. Соломатин

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Системные функции государственного управления региональным инвестиционным проектом

***Аннотация.** В данной статье анализируются инвестиционные ресурсы и имеющиеся возможности отраслей и регионов при определении роли и функций отечественных, иностранных инвесторов и региональных властей в разработке инвестиционных проектов. При этом автор разбирает вопросы, которые не достаточно рассматриваются при изучении государственного инвестиционного менеджмента, такие как: системный и ситуационный подходы к управлению инвестиционной деятельностью; влияние внешней и внутренней среды на систему управления инвестиционной деятельностью; эффективность государственного управления инвестициями; методы анализа и оценки эффективности управления инвестициями.*

Большое внимание в статье посвящено опыту развитых стран по созданию корпораций экономического развития территорий (государственных или смешанных). Анализируется, как они направляют на цели регионального развития часть своих капиталов и привлекают других инвесторов, выступая в качестве гаранта эффективного вложения средств при совместном осуществлении проекта, как эти корпорации формируют специальные фонды за счет долевого участия фирм, расположенных на данной территории, как средства фондов направляются на строительство нужных для города или района жилых и деловых комплексов с магазинами, ресторанами, гостиницами и т. д.

В качестве вывода автором предлагаются организационно-экономические и методические принципы государственного управления инвестиционной деятельностью, основанные на системном подходе и межотраслевой интеграции в разработке и реализации региональных инвестиционных проектов отечественных и зарубежных инвесторов, которые смогут способствовать эффективному решению проблем и развитию экономики отдельных регионов и муниципальных образований.

***Ключевые слова:** инвестиционный проект, системные функции, инвестиционная возможность региона, управление инвестициями, управленческое решение, системный подход.*

***The summary.** This article analyzes the investment resources and opportunities of industries and regions in defining the role and functions of domestic, foreign investors and regional*

authorities in the development of investment projects. The author examines the issues that are not sufficiently considered in the study of public investment management, such as: Systemic and situational approaches to investment management, tactical and strategic management of investment activities, the impact of external and internal environment on the system of investment management, efficiency of public investment management, and methods of analysis and evaluation of the effectiveness of investment management.

Much attention is devoted to the experience of developed countries to create corporations and economic development areas (public or mixed). Analyzed as they are sent to the regional development of their capital and attract other investors, acting as a guarantor of effective investments in joint implementation of the project, as these corporations form of special funds through equity firms Located in the territory, as a means of funds directed to the construction needed for the city or area of residential and business complex with shops, restaurants, hotels, etc.

As a conclusion the author offers organizational and economic and methodological principles of government investment, based on a systemic approach and cross-sectoral integration in the development and implementation of regional investment projects of domestic and foreign investors That can effectively address the problems and develop the economy of individual regions and municipalities.

Key words: *the investment project, system functions, investment opportunities in the region, investment management, managerial decision, a systematic approach.*

Мобилизация инвестиционных ресурсов и реализация имеющихся возможностей отраслей и регионов как функциональная основа инвестиционной деятельности органически распределяет роли и функции отечественных и иностранных инвесторов и региональных властей в разработке инвестиционных проектов. «Главная роль отводится проектировщикам, специалистам банков, финансовым менеджерам, экономистам, бухгалтерам, строителям» [1, С. 26]. Характерно, что в этой иерархии экономистов на четвёртое место поставили учёные экономического факультета МГУ, а властные структуры в этом авторитетном определении отсутствуют. «Всё это означает, что в одних случаях (на уровне руководителей финансовых департаментов местной администрации) достаточно представления о современных технологиях управления инвестиционными проектами, а в других (на уровне инвестиционных менеджеров предприятий) — требуется профессионально грамотное владение всем набором инструментов их подготовки и реализации, анализа и оценки всех видов рисков и эффективности» [1, С. 63].

При этом единственной формой проявления активной деятельности региональной администрации по мобилизации отечественных и иностранных капиталов, помимо традиционного взаимодействия с распределительными органами федерального бюджета, можно назвать только периодические выступления рекламного характера о благоприятных

инвестиционных возможностях региона. Фактически, в активной форме администрация занимается только отбором инвестиционных проектов, в лучшем случае, по формализованным, то есть определённым в законодательстве приоритетам и критериям, для их бюджетной поддержки в той или иной форме, но не выбором среди альтернатив инвестиционных решений, выявленных в ходе системного анализа конкретных проблем региона. Например, «Отбор объектов для инвестирования в промышленности должен производиться по критерию – максимум эффективности при наименьших затратах средств и времени» [2, С. 99, 399]. Здесь следует обратить внимание на выделенный автором цитаты критерий, а точнее его экономическую и математическую некорректность – «максимум при минимуме» (один из двух параметров должен иметь фиксированную оценку), также являющуюся достаточно традиционной для отечественных экономических принципов принятия управленческих решений.

Если рассматривать публикации и исследования, касающиеся вопросов управления инвестиционными процессами на государственном уровне, то можно отметить, что научные разработки в этой области не дают полного и адекватного представления о целостности и системности государственной инвестиционной политики, а тем более о механизмах ее мониторинга и реализации.

Можно согласиться с мнением Я. Дерябиной: «В современной отечественной экономической литературе детально не рассматриваются следующие аспекты государственного инвестиционного менеджмента:

- 1) системный и ситуационный подходы к управлению инвестиционной деятельностью;
- 2) тактическое и стратегическое управление инвестиционной деятельностью;
- 3) влияние внешней и внутренней среды на систему управления инвестиционной деятельностью;
- 4) эффективность государственного управления инвестициями;
- 5) методы анализа и оценки эффективности управления инвестициями.

Для государственного управления инвестициями системное представление его компонентов, элементов и их взаимосвязей имеет принципиальное теоретическое и методологическое значение. От того, что понимается под системой государственного управления инвестициями, какие элементы в ней выделяются, как они соотносятся между собой и приводятся в реальное взаимодействие, зависит почти все, что ассоциируется с государственным управлением» [3, С. 11].

Вместе с тем именно цитируемая работа, посвящённая системному анализу государственного управления инвестиционной сферой, на наш взгляд, отражает в полной мере сложившееся содержание системного подхода в научной и практической деятельности в этой сфере.

«В качестве субъекта управления — государственных органов управления инвестициями — в рассматриваемой системе выступают следующие инстанции.

1. Органы общего управления инвестиционной деятельностью:

- законодательные органы государства (Государственная Дума, Совет Федерации, парламенты субъектов РФ);
- федеральные органы исполнительной власти и их территориальные структуры — Правительство РФ и правительства ее субъектов;
- судебные органы государства (арбитражные суды).

2. Органы опосредованного управления инвестиционной деятельностью (Министерство имущественных отношений, Министерство иностранных дел и др.).

3. Функциональные органы инвестиционно-финансовой инфраструктуры, созданные с участием государства (государственные инвестиционные фонды, и т.п.)» [3, С. 12].

Это утверждение справедливо только в отношении перечисленных государственных организаций, участвующих в государственном управлении инвестициями. Однако автор сам себе противоречит, называя эту совокупность «субъектом», в то время как это «субъекты» и это противоречие имеет принципиальное значение, как с системных позиций, так и с точки зрения эффективности управления. Перечисленные организации участвуют в инвестиционной деятельности, каждая своеобразно своему статусу, не будучи объединёнными единой целью или программой. Такую форму деятельности можно назвать «воздействием», а не «управлением» инвестиционными процессами.

В развитых странах государственная политика капиталовложений в течение последних лет направлена на структурную перестройку экономики на основе новых систем управления, включающих повышение роли и ответственности региональных властей. Местным властям отводится важная роль в региональном планировании и зонировании территорий, экологической политике и управлении инвестиционными программами. Именно они определяют социальный аспект территориальных программ, составляют (с помощью научных учреждений) демографические прогнозы регионов, разрабатывают планы создания рабочих мест и необходимых объектов социальной и производственной инфраструктуры, а также занимаются вопросами привлечения подрядчиков, проектировщиков, инвесторов и деловых партнеров (спонсоров).

Мировой опыт свидетельствует о том, что успех реализации региональных инвестиционных программ и проектов связан с нахождением гибкого соотношения участия в них частных, смешанных (частно-государственных или полугосударственных – *parastatals*) и общественных организаций. Во многом успеху содействует система так называемого координационного управления, предусматривающая согласованность действий всех участников проекта. Так, в функции государства (соответствующих правительственных организаций) входит содействие координации управления региональной программой и созданию эффективного механизма ее реализации. Это включает:

- обеспечение правового регулирования, оформление договорных отношений с муниципальными или региональными организациями при делегировании им ответственности, в том числе в области зонального планирования;
- создание условий для объединения финансовых и материальных ресурсов, установление приоритетов налогового регулирования, льготное кредитование и др.;
- определение форм ответственности местных органов за реализацию проекта и возможные негативные последствия (нарушение экологической среды, зонального земельного планирования и др.);
- обеспечение связи с общественностью с помощью средств массовой информации для широкой демонстрации предлагаемого проекта с целью привлечения общественных организаций и населения к участию в принятии решения о целесообразности его реализации.

Правительства многих стран проводят активную региональную инвестиционную политику, включая поддержку развития малоосвоенных и депрессивных территорий, причем центр тяжести этой политики перемещается на уровень местных органов власти.

Роль регионов в инвестиционной политике развития городских и сельских территорий особенно усилилась благодаря законодательному наделению их широкими полномочиями. Цель региональной инвестиционной политики – с помощью различных льгот привлечь внимание крупных корпораций (в том числе строительного профиля) и других частных предпринимателей к данной территории. Правительство должно оказывать содействие фирмам, ведущим строительство в регионе, в правовой защите, использовании налоговых льгот и льготных тарифов на транспорт и энергию. В ряде случаев осуществляется прямое бюджетное финансирование проекта. Как правило, государство инвестирует значительные суммы в социальную и производственную инфраструктуру.

туру (дороги, мосты и другие инженерные коммуникации), создание которой предшествует реализации крупного регионального проекта. В США тенденция опережающего развития территориальной инфраструктуры наглядно проявилась при освоении Аляски. Сейчас это стало обычной практикой и во многих других странах при реализации крупных инвестиционных проектов, региональных программ и при реконструкции городских и сельских районов.

В последнее время в ряде стран созданы корпорации экономического развития территорий (государственные или смешанные). Они направляют на цели регионального развития часть своих капиталов и привлекают других инвесторов, выступая в качестве гаранта эффективного вложения средств при совместном осуществлении проекта. Эти корпорации формируют специальные фонды за счет долевого участия фирм, расположенных на данной территории. Средства фондов направляются на строительство нужных для города или района жилых и деловых комплексов с магазинами, ресторанами, гостиницами и т. д.

В Великобритании подобные государственные корпорации, подчиненные министерству торговли и промышленности, имеют сеть районных организаций, которые распределяют между частными фирмами — участниками регионального проекта земельные участки. Они занимаются подготовкой территорий под строительство и создание инженерных коммуникаций.

Одним из важных источников финансирования строительства на местном уровне является выпуск муниципальных облигаций. В США, например, такие облигации выпускает правительство штатов, местные (городские и сельские) власти, а также их агентства и департаменты (промышленного развития, управления скоростными шоссе, аэропортами и т. д.). Привлекательность муниципальных облигаций для инвесторов состоит в том, что доход по ним, как правило, не облагается федеральным налогом. Более того, для резидентов (жителей штатов) облигации, выпущенные властями штатов или муниципалитетами внутри них, освобождаются также от штатных и местных налогов. От этих налогов освобожден и доход по акциям министерства финансов США, но он облагается федеральным налогом. Этот взаимный «иммунитет» в налогообложении закреплен в конституции и учитывается с помощью кредитных инструментов при взаимных расчетах. Что касается акций, выпускаемых различными корпорациями, то они облагаются налогами всех трех уровней. Поэтому при равном доходе до вычета налогов (при условии соответствия срока погашения и кредитоспособности) инвестор предпочтет муниципальные облигации другим видам ценных бумаг [4]. Как видно, в отли-

ции от РФ, в области мобилизации инвестиций региональные власти западных стран имеют широкий диапазон законодательно закреплённых финансовых инструментов и активно их используют.

В целом законодательные и финансово-экономические стимулы в региональной инвестиционной политике стран Запада способствовали подъёму депрессивных регионов, многофункциональному развитию городских и сельских территорий, реконструкции и модернизации крупных городов, решению социально-экономических и экологических задач.

Проблема децентрализации инвестиционной политики актуальна для нас в связи с тем, что в столь обширной стране, как Россия, между субъектами федерации имеются существенные различия по всей совокупности факторов, определяющих экономическую и инвестиционную ситуацию. Поэтому законодательное закрепление прав и ответственности федеральных, региональных и местных властей, создание соответствующих механизмов стимулирования капиталовложений являются очень важными и необходимыми условиями саморазвития территорий [5].

В отличие от стран Запада, инвестиционная деятельность существующих подразделений при Администрации области или муниципального объединения выполняют в какой-то мере пассивные функции в формировании регионального инвестиционного проекта (РИП) — отбирают, чаще всего не альтернативные проекты, подготовленные предприятиями отрасли или среди социальных проектов, подготовленных соответствующим ведомством района или области. Цели государственного управления инвестициями при этом подразделяются на две группы: цели выхода из существующего состояния (предотвращения ухудшения состояния) и цели развития [3, 6]. В тоже время при системном подходе к разработке РИП как системы решения конкретной проблемы именно региональная администрация может и должна осуществлять постановку проблемы и управлять процессами формирования альтернатив и выбора инвестиционного проекта для её решения. Такая постановка вопроса существенно изменяет функции и задачи региональной администрации в области инвестиционной деятельности. Фактически исключительно тактические распределительные функции региональной и муниципальной администрации должны быть расширены до аналитических, направленных на инвестиционное решение стратегических задач региона. В этом случае цели государственного управления инвестициями на региональном и муниципальных уровнях можно представить как: 1) разработка и реализация различных финансовых инструментов для мобилизации ресурсов и 2) выявление региональных проблем и руководство разработкой и реализацией РИП.

Система по существу – стратегического управления инвестициями (СУИ), направленная на выявление региональных проблем и разработку РИП представляет собой систематическую методику оперативного и раннего выявления изменений как внутри, так и вне региона, которые могут быть источниками региональных проблем и адекватного реагирования на них.

Выявление, в том числе раннее предупреждение проблем можно добиться следующей системой мер.

а) В отличие от систем управления, долгосрочного планирования и стратегического планирования, которые предусматривают рассмотрение стратегических задач в течение периода годового или пятилетнего планирования, СУИ действует в реальном масштабе времени. Решение стратегических задач происходит непрерывно на протяжении всего года. На практике это означает периодический (например, ежеквартальный или полугодовой) пересмотр и корректировку перечня ключевых стратегических задач региона. Вместе с тем, сложность региональных проблем требует отказа от традиционного моноотраслевого подхода в пользу разработки межотраслевых РИП.

б) Это также подразумевает непрерывное слежение за появлением экстренных проблем как внутри, так и вне региона в интервалах между корректировками. При появлении таких проблем «красный сигнал» предупреждает руководство региона о необходимости срочно обратить внимание на них и приступить к разработке РИП соответствующего уровня.

Быстрое реагирование на изменение тенденций можно обеспечить следующими взаимно дополняющими способами.

1. Обязанности по управлению системой принимает на себя группа высшего руководства администрации региона, ответственная за инвестиционную деятельность и располагающая необходимыми ресурсами и полномочиями для того, чтобы можно было без задержек приступить к разработке РИП.

2. В случае необходимости СУИ может действовать вразрез с обычными принципами иерархической организации и отраслевой специализации. Руководство администрации региона поручает решение конкретных стратегических задач непосредственно тем подразделениям, которые наилучшим образом готовы к работе, даже если это означает необходимость взаимодействовать с такими подразделениями, минуя некоторые иерархические уровни. Если же, как это нередко бывает, какая-либо проблема не укладывается в рамки деятельности того или иного подразделения, образуют целевую группу из экспертов, к которым эта проблема имеет непосредственное отношение. Такая группа получает в

свое распоряжение необходимые ресурсы и подчиняется непосредственно руководству администрации региона.

3. Эти новые обязанности администрации региона подразумевают не планирование реакции, а решение стратегической задачи. Таким образом, СУИ представляет собой систему управления действиями по разработке и реализации РИП. Когда действует несколько целевых групп и непрерывно производятся корректировки и пересмотр перечня стратегических задач, стоящих перед регионом, тогда планирование и осуществление действий при использовании СУИ осуществляются одновременно.

Структура распределения обязанностей в рамках системы СУИ, состоящая из трёх основных блоков — «Штаб»—«Группа общего руководства»—«Исполнители», связанных между собой прямыми и обратными связями, предполагает разделение обязанностей между тремя группами, многопрофильный состав которых формируют из руководителей администрации разного уровня, учёных и специалистов разных отраслей общественного производства и науки.

«Штабной» называется группа, в обязанности которой входит выявление нежелательных тенденций и формулировку проблемы, оценка масштабов их воздействий и развития, и предупреждение принимающих решения руководителей муниципальных администраций и отраслевых предприятий о возникающих важных стратегических задачах. Эта группа также отвечает за ведение центрального поста — регулярно корректируемого перечня ключевых стратегических задач, их приоритетов и состояния разработок, выполняемых целевыми группами. «Штабная» группа контролирует ход выполнения заданий, порученных этим целевым группам в процессе разработки и реализации РИП.

Слово «штаб» заключено в кавычки, поскольку эта группа, занятая изучением динамики внешней среды, интерпретацией полученных данных и их оценкой, осуществляет свои функции в различных условиях по-разному. В зависимости от ситуации это может быть организационно выделенное подразделение или выполняться руководителями и специалистами администрации по совместительству.

Вторая группа — группа общего руководства (в некоторых случаях её функции может взять на себя «штабная» группа) — занимается оценкой относительной важности стратегических задач, составлением их перечня, разработкой методов их рассмотрения и распределением обязанностей, связанных с их решением.

Третью группу составляют исполнители – подразделения или целевые группы, которым была поручена разработка соответствующих РИП. Время от времени – в тех случаях, когда стратегия реакции на ту или иную проблему неясна, – таким группам могут предлагать представить рекомендации о будущих действиях.

Целевые группы для работы над требующими срочного решения стратегическими задачами нередко образуются прежде, чем становятся до конца понятны их масштабы и последствия. На ранних этапах проясняются стратегические характеристики этих проблем и масштабы их воздействия на социально-экономическую ситуацию в регионе. По мере реализации РИП внимание всё больше сосредоточивается на оперативных результатах. Как следует из организационной структуры, важно контролировать не только оперативные результаты деятельности целевых групп по разработке и внедрению РИП, но и их успехи в прояснении последствий этого внедрения для социально-экономической ситуации региона или муниципального образования

Таким образом, предлагаемые организационно-экономические и методические принципы государственного управления инвестиционной деятельностью, основанные на системном подходе и межотраслевой интеграции в разработке и реализации региональных инвестиционных проектов отечественных и зарубежных инвесторов, будут способствовать эффективному решению проблем и развитию экономики отдельных регионов и муниципальных образований.

Литература

1. Волков И.М., Грачёва М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс. М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.
3. Дерябина Я. Системный анализ государственного управления инвестиционной сферой //Инвестиции в России. 2003. № 7. С. 11–21.
4. Хорн Ван Дж. К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2002.
5. Шин Н. Особенности регулирования инвестиционных процессов на региональном уровне //Инвестиции в России. 2005. № 5. С. 31–33.
6. Кашина Н. Система управления инвестициями на государственном уровне //Инвестиции в России. 2006. № 8. С. 35–40.

А. А. Тютюнник

доцент,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск

М. М. Храименков

аспирант,
филиал государственного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Московский энергетический институт (ТУ)», г. Смоленск

Определение изменения потребительских предпочтений алкогольных напитков на региональном уровне

Аннотация. В работе проведен анализ рынка алкогольной продукции РФ. Для прогнозирования потребительских предпочтений предложена модель рынка на основе динамической кластеризации. С помощью предложенной модели был проведен анализ рынка алкогольной продукции г. Смоленска.

Ключевые слова: динамическая кластеризация, модель рынка, рынок алкогольной продукции.

The summary. In the work an analysis of the Russian alcohol market has been carried out. For forecasting of consumer preferences a market model on the basis of dynamic clusterization has been. By means of the model an analysis of the Smolensk alcohol market has been carried out.

Key words: dynamic clusterization, market model, market of alcoholic production.

В условиях финансового кризиса перед маркетологами региональных оптовых организаций, специализирующихся на продаже алкогольной продукции, стоит задача определения оптимального заказа ассортимента напитков для дальнейшей реализации розничным магазинам.

Потребительские предпочтения изменяются с определенной тенденцией, которую можно определить на основе определенных математических моделей. На практике спрос на одни алкогольные напитки растет, на другие падает, и это зависит не только от марок напитков, но и от видов, и от средней цены, а также от множества других факторов. Согласно данным Росстата, в 2008 г. на рынке алкогольной продукции

нашей страны наблюдалась тенденция снижения прироста покупок: виноградных и плодовых вин на 8,5% (в 2007 г. по сравнению с 2006 г. прирост составлял 17%), шампанских и игристых вин на 7,8% (17,1%). Исключение было выявлено лишь по продаже коньяка. За год продажи выросли на 21,1% (в 2007 г. — на 16,4%), что, согласно статистическим данным, явилось следствием увеличения производства указанных напитков на 23,2%. По данным Росстата, темп роста потребления коньяка отстает от роста производства. Реализация водки и ликероводочных изделий уменьшилась на 1,8% (в 2007 г. снижение — на 6,4%), чему в определенной степени способствовало сокращение их производства на 7,5%. Продажа пива сократилась на 1,5% (в 2007 г. по сравнению с 2006 г. наблюдался рост на 15,2%). При сохранении объемов производства пива практически на уровне 2007 г. (99,3%), снижение покупательского спроса связано с опережающим по сравнению с другими видами алкогольных напитков повышением розничных цен (в декабре 2008 г. по сравнению с декабрем 2007 г. они выросли на 14,4% при общем подорожании алкогольных напитков на 10,9%)¹.

Доля алкоголя в потреблении продуктов питания граждан РФ постепенно снижается, и, если в 1990 году она составляла 13,0%, то в 2008 году она составила лишь 7,7%. Учитывая незначительное изменение структуры продовольственных и непродовольственных товаров можно сделать вывод, что россияне с каждым годом тратят на продукты питания все больше, а на алкогольные напитки меньше. Но такие данные будут не полные, если не учитывать потребление в литрах на душу населения.

Как видно из данных по потреблению алкоголя на душу населения в литрах, потребление выросло, почти в два раза употребление пива увеличилось почти в 4 раза. Для построения тренда будущих предпочтений потребителей алкогольной продукции можно разработать модель рынка, которая позволяет на основе кластеризации потребителей выявить наиболее привлекательные рыночные сегменты с учетом динамики их возможного изменения в условиях нестабильности внешней среды. Указанная модель может использоваться предприятиями для обоснованного выбора маркетинговой стратегии.

Пусть производится мониторинг за группой потребителей алкогольной продукции в нескольких торговых точках, при этом состояние каждого j -го потребителя в произвольный момент времени t_k отображается вектором $x_j(t_k)$, который характеризует указанного потребителя. В каче-

¹ Официальный сайт Росстат [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>

стве таких характеристик могут рассматриваться удельный объем потребления определенного вида алкогольной продукции на человека, динамика изменения объемов потребления, средние расходы на приобретение алкогольных напитков и т.д.

В любой фиксированный момент времени в совокупности таких объектов $\{x_j(t)\}$ может быть выделено несколько групп – кластеров, внутри которых объекты обладают некоторыми общими свойствами (например, группа потребителей с высокими расходами на потребление алкогольных напитков; структура семейного или личного бюджета на потребление спиртных напитков, их предпочтения и тенденции и т.д.).

Формулировка задачи динамической кластеризации потребителей алкогольной продукции обычно происходит следующим образом. Производится мониторинг за совокупностью объектов потребителей в нескольких торговых точках, в каждый момент времени характеризующихся n -мерным вектором количественных признаков $x_j(t)$, где индекс j относится к номеру объекта. Измерение характеристик данных объектов осуществляется в дискретные, не обязательно равноотстоящие моменты t_k . Через некоторые (не обязательно равные) интервалы T проводится проверка стабильности структуры кластеров, и при необходимости, т.е. при наличии динамических изменений, – ее коррекция. С целью исключения влияния слишком старых наблюдений, мониторинг организуется по принципу временного окна, т.е. при анализе кластерной структуры учитываются только объекты, зафиксированные в последнем перед очередной проверкой интервале. Количество подобных объектов не предполагается фиксированным.

Для решения задачи требуется на основании имеющейся информации провести анализ подобной (динамической) задачи кластеризации, выявить ее особенности, варианты и разработать соответствующие методы решения. Процедура построения исходной модели рынка алкогольной продукции выглядит следующим образом.

Исходные данные: совокупность N объектов, каждый из которых характеризуется n количественными признаками, т.е. k -й объект может быть представлен как вектор

$$x^k = (x_1^k, x_2^k, \dots, x_n^k)^T$$

Каждый j -й кластер ($j = 1, 2, \dots, K$) описывается продукционным прототипом вида

$$P_j: \text{если } x \approx c^j, \text{ то } x \text{ относится к } j\text{-му кластеру,}$$

где символ « \approx » означает лингвистический терм «примерно равен» или «около» с функцией принадлежности гауссова вида.

Вновь предъявленный объект x^k будет отнесен к j -му кластеру, если:

а) степень принадлежности его $\alpha_{kj} = \mu_j(x^k)$ к этому кластеру больше, чем степени принадлежности к другим кластерам;

б) данная степень принадлежности превышает некоторое пороговое значение, т.е.

$$a_{kj} > a_0,$$

где $\alpha_0 = 0.3 \div 0.6^2$.

Если последнее неравенство не выполняется, считается, что образуется новый кластер. В этом случае маркетинговая служба предприятия должна скорректировать свою стратегию по охвату рынка, и, возможно, ассортиментную политику.

Был исследован рынок г. Смоленска, выявлены следующие тенденции – идет сильное размытие кластера в ценовом диапазоне 160–190 рублей за одну бутылку. Происходит небольшой дрейф центра кластера в ценовом диапазоне 110 рублей к ценовому диапазону 122 рубля. Также происходит образование нового устойчивого кластера в диапазоне 220 рублей за бутылку.

Что касается пива, то здесь наблюдаются следующие тенденции. Это ослабление кластера крепкого пива, точнее, его дробление и дрейф части кластера к пиву со средней крепостью. В ценовом диапазоне начинают образовываться кластеры в ценовых диапазонах 40–42 рубля (пиво производство РФ) и 96–114 рублей (импортное пиво, произведенное за границей) соответственно за бутылку, т.е. основные потребители в будущем планируют пить пиво средней крепости по цене 41 и 106 рублей соответственно за бутылку.

Таким образом, на основании вышеизложенного алгоритма маркетолог сможет оценивать тенденции потребления алкогольных напитков в будущем и обеспечивать на складе оптимальную величину товара, востребованную уже завтра, тем самым повышая конкурентоспособность и рентабельность своего предприятия.

Литература

1. Официальный сайт Росстат [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>
2. Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001

² Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

Л. А. Федорова

кандидат экономических наук,
Рязанский государственный радиотехнический университет

Факторный анализ развития наукоемких производств в региональном аспекте

***Аннотация.** Уровень экономического развития государств в XXI в. определяют научно-технический прогресс и интеллектуализация основных факторов производства: в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечат благоприятные условия для научных исследований и научно-технических разработок.*

Анализируя особенности современного состояния наукоемких производств особое внимание стоит уделить влиянию совокупности внешних и внутренних факторов, определяющих уровень их развития.

***Ключевые слова:** уровень экономического развития, инвестиционная деятельность, управление, наукоемкость, фактор развития.*

***The summary.** The level of economic development of the states in XXI century is defined with scientific & technical progress and intellectualization of major manufacture factors: in a global economic competition that countries win which will provide favorable conditions for scientific researches and scientific & technical development.*

Analysis special the modern condition of high technology manufactures it is necessary look at the aggregate inside and outward factors, which describe the level of development

***Key words:** level of economic development, management, high technology, factor of development.*

Уровень развития наукоемких производств определяется результатом совместного воздействия внешних и внутренних факторов, структура которых представлена на рисунке 1.

В странах с приоритетным развитием технологической составляющей конкурентного преимущества на уровень развития наукоемкого производства в большей степени воздействуют внутренние факторы. Технологическую составляющую конкурентного преимущества России можно оценить с помощью показателей внешнеторгового баланса, характеризующих торговлю наукоемкой продукцией (товары) и технологией (услуги) как долю экспорта в общем объеме экспорта. В данном



Рис. 1. Факторы, влияющие на уровень развития наукоемких производств

разреze необходимо отметить, что соотношение сырьевых и высокотехнологичных товаров и услуг в общем объеме экспорта дает структуру конкурентного преимущества страны, указывающую на преобладающее у этой страны преимущество (табл. 1).

Таблица 1

Структура конкурентных преимуществ России и США

	Россия, 2005 г.		США, 1998 г.	
	млрд. долл.	в %	млрд. долл.	в %
Экспорт товаров и услуг	106,1	100	786,5	100,0
Минеральное сырье, включая топливо	58,6	55,2	7,2	0,9
Товары высокотехнологичных отраслей *	3,2	3,0	138,4	17,6
Доходы от экспорта технологий **	0,81	0,8	26,9	3,4
Формула конкурентного преимущества (ресурсное : технологическое) ***	55:4		1:21	

* Экспорт авиакосмической промышленности, производства вооружений и оборудования для атомной энергетики. Весь машиностроительный экспорт составил в 2005 г. 9,5%.

** Чистая стоимость предмета соглашения

*** Соотношение в процентах в общем объеме экспорта товаров групп (1) и (2+3)

Данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют об очень низкой технологической составляющей конкурентного преимущества у России в отличие от США и о преобладании сырьевой ¹. На основании вышеизложенного необходимо отметить, что внешние факторы занимают приоритетное положение по степени влияния на уровень развития отечественных наукоемких производств.

Наличие на региональном уровне четко сформулированных комплексной антикризисной программы и стратегии развития науки и промышленности области является особо значимым фактором. Причем программа должна включать совокупность основных перспективных направлений технологического и экономического развития, реестр стратегически важных для региона и страны в целом предприятий, требующих точечной поддержки, основной инструментарий удержания отраслевого признака, реанимации и развития этих предприятий, необходимый и возможный объем поддержки для обеспечения инновационной направленности развития региона, механизмы поддержки и развития стратегических наукоемких направлений экономики региона.

¹ Российский статистический ежегодник – 2007: Статистический сборник // Москва. Государственный комитет РФ по статистике. 2007.

Значимость этого фактора подтверждается крайней необходимостью четкого планирования, определения приоритетов во всех стратегических направлениях социально-экономического развития субъектов федерации РФ и отчетности о проделанной работе, т. к. анализируя нынешний процесс реализации множества программ развития на примере Рязанской области, мы считаем, что он является неэффективным и неинформативным, т.к. отсутствует система поэтапного контроля, возможной корректировки ориентиров и оценки эффективности ее фактической реализации, данные, содержащиеся в ежегодных отчетах о результатах хозяйственной деятельности региона зачастую противоречат данным статистики.

Уровень и динамика валового регионального продукта, представляющего собой конечный результат производственной деятельности хозяйствующих субъектов, участвующих в экономической деятельности на территории области в течение периода не менее одного года. Валовый региональный продукт является универсальным обобщающим показателем, характеризующим как сложившуюся структуру экономики региона, так и особенности развития отдельных отраслей, а также эффективность их функционирования. Таким образом, мы считаем, необходимым использовать этот показатель при оценке внешней среды развития наукоемких производств в рамках диагностики его уровня.

Следующим значимым фактором оценки уровня развития региональных наукоемких производств по нашему мнению является структура инвестиционных проектов, реализуемых в регионе по направленности инвестирования. Так, анализируя структуру инвестиционных проектов реализуемых в Рязанской области по направленности инвестирования и объему требуемых инвестиций (табл. 2), она не отражает инновационный характер развития прикладной науки в части обновления воспроизводственной базы, фактически в машины и оборудование направляется менее 50% инвестиционных ресурсов.

Другим важным фактором, определяющим развитие или деградацию науки является уровень федеральной и региональной нормативно-правовой базы, регламентирующей механизм реализации инновационной политики, т. к. по нашему мнению в настоящее время это направление не развито до требуемого уровня.

Финансовое состояние партнеров по бизнесу и их покупательная способность также значительно влияет на уровень развития наукоемких производств, т.к. их деятельность сопряжена с большим количеством предприятий оборонной и гражданской промышленности, имеющих значительный задел эффективного функционирования и потреб-

Таблица 2

Характеристика проектов по направленности инвестирования и объемам требуемых инвестиций

Направленность инвестирования	Количество проектов, ед.	Средний уровень требуемого объема инвестирования, тыс. долл.
Увеличение объема производства	4	219
Снижение издержек производства	7	4625
Увеличение качества продукции	5	1140
Техническое перевооружение	7	2018
Расширение производства	21	27354
Производство нового товара	41	8672
Организация нового предприятия	11	2557

ность в усовершенствовании и обновлении оборудования, но не имеющих возможности сотрудничества и требующих государственной поддержки для сохранения отраслевой принадлежности. В связи с чем, отечественное экспериментальное машиностроение не имеет достаточно-го объема платежеспособного спроса и необходимого обеспечения своей деятельности (недозагрузка мощностей, технологические простои, др.), поэтому функционирование наукоемких производств значительно усложняется, а способность обеспечения технологической независимости отечественной экономики утрачивает свою силу, следовательно, объемы импортозамещения оборудования и оснастки растут.

Внутренние факторы, оказывающие существенное влияние на устойчивость развития предприятия науки и научного обслуживания, являются результатом деятельности самого предприятия, в работе мы подразделяем их на четыре подгруппы в зависимости от особенностей формирования денежных потоков предприятия. Предлагаемый нами состав факторов позволяет более полно и точно подобрать инструментарий компенсационных мероприятий в рамках одного предприятия.

Считаем необходимым выделить две формы весомости инновационной деятельности в реализации миссии наукоемкого предприятия, учитывающие потребности государства во внутренней и внешней среды:

1) повышение качественных характеристик и эффективности разрабатываемых технологических процессов и выпускаемого технологического оборудования, путем проектирования новых и модернизации старых бизнес-единиц, с целью обеспечения конкурентоспособности отечественного наукоемкого производства в рамках страны;

2) обеспечение технологической независимости и экономической безопасности страны во внешней среде.

Первое направление идентифицирует значимость учета внутренних факторов в рамках одного наукоемкого производства, второе – внешних факторов в рамках страны в целом и проявляет свою значимость в стратегическом периоде.

На данном этапе, мы считаем наиболее актуальным и необходимым введение инструментария формирования стратегии развития, учитывающего оба направления в совокупности в рамках перспективного развития наукоемких производств – это система количественных показателей, оценивающих приоритеты стратегического развития. Анализ современной литературы показывает, что в настоящее время отсутствует комплексная система критериев, оценивающих эффективность текущего и стратегического управления в отношении наукоемкого производства.

Наиболее эффективным инструментом стратегического управления признается сбалансированная система показателей, использование которой позволяет рассматривать цели и стратегию компании сквозь призму некой всеобъемлющей системы оценки ее деятельности. Эта система сохраняет традиционные финансовые параметры, которые отражают исторический аспект уже свершившихся событий. Это, несомненно, важно для предприятий, где инвестиции в долгосрочные потенциальные возможности и взаимоотношения с клиентами не были определяющими с точки зрения достижения успеха. Однако такие финансовые критерии не годятся для управления и оценки деятельности компаний, которая направлена на создание стоимости посредством инвестирования в клиентов, поставщиков, работников, производство, технологию и инновационные проекты. Кроме того, сбалансированная система трансформирует стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем различным направлениям: финансы, взаимоотношения с клиентами, внутренние бизнес-процессы, а также обучение и повышение квалификации персонала. Именно эти четыре составляющих позволяют достичь баланса между долговременными и краткосрочными целями, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями ^{2,3}.

² Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб. 2003.

³ Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва: «Олимп–Бизнес». 2004.

И. И. Фомичев

аспирант,
Тулский государственный педагогический университет

Менеджмент взаимоотношений с клиентами как инструмент банковского маркетинга

***Аннотация.** Менеджмент взаимоотношений в условиях неустойчивости банков после финансового кризиса – эффективный инструмент банковского маркетинга. Приведены рекомендации по применению менеджмента взаимоотношений для привлечения и удержания клиентов банка. Показана эффективность мер по привлечению и удержанию клиентов.*

***Ключевые слова:** менеджмент взаимоотношений, привлечение и удержание клиентов, эффективность менеджмента взаимоотношений.*

***The summary.** Relations management in unstable conditions of banks after the financial crises is an effective tool of banking marketing. The recommendations for practical usage of relations management are given for attracting and retaining clients of a bank. The effectiveness of these activities is proved.*

***Key words:** relations management, clients attracting and clients retaining, effectiveness.*

Менеджмент взаимоотношений с клиентами – это процесс использования информации о каждом конкретном клиенте для управления комплексом взаимодействия с клиентами. Целью менеджмента взаимоотношений с клиентами является максимизация клиентской лояльности. В условиях недостаточной устойчивости банков поле финансового кризиса 2008–2010 годов менеджмент взаимоотношений с клиентами должен стать активным инструментом банковского маркетинга.

Исследования показывают, что до 68% потерь клиентуры российским бизнесом обусловлено неудовлетворительной постановкой менеджмента взаимоотношений¹. Нередко менеджмент взаимоотношений с клиентами рассматривается как необходимость приобретения и предложения персоналу использовать соответствующие программные продукты. Но этого явно недостаточно, поскольку программные средства и

¹ Новоченко В. А. Взаимоотношения с клиентами – ключевой фактор успешности компании. <http://www.itctraining.ru/library/info/190&print=1>

интернет являются лишь средством автоматизации отдельных процессов менеджмента.

Комплекс взаимоотношений с клиентами предполагает поиск точек соприкосновения с использованием самых разнообразных методов маркетинга. Точка соприкосновения — это любой контакт клиента с брендом, услугой банка непосредственно, в средствах массовой информации, во мнении окружающих. Менеджмент взаимоотношений с клиентами — обеспечение клиентам высококлассного обслуживания. Конечно, важную роль в этом играет эффективное использование информации о клиентах.

На основе данных о каждом выгодном клиенте банк может индивидуализировать свои предложения, услуги, программы, сообщения и используемые средства информации. Менеджмент взаимоотношений с клиентами важен потому, что совокупная доходность клиентуры является одной из главных составляющих доходности банка.

Д. Пепперс и М. Роджерс предложили следующие принципы менеджмента взаимоотношений с клиентами:

1. Определение существующих и потенциальных клиентов. Создавайте, развивайте и используйте обширную базу данных клиентов, собирая в ней информацию со всех каналов и точек соприкосновения.

2. Дифференциация клиентов по их потребностям и по прибыльности для организации. На обслуживание наиболее прибыльных клиентов, организация должна тратить пропорционально больше средств. Используется оценка пожизненной доходности клиентов. Доходность определяется как чистая приведенная стоимость.

3. Общение с клиентами для получения дополнительной информации о потребностях и формирования более тесных взаимоотношений. Составление персональных предложений, их персональное продвижение.

4. Индивидуализация предложений и сообщений для каждого клиента. Развитие взаимодействия между клиентами и организацией при помощи колл-центра — информационного центра организации и веб-сайта.

Совокупная доходность клиентуры является главным источником рыночной оценки банка. Успешные организации, как известно, для увеличения доходности своей клиентуры пользуются следующими подходами:

- 1) стремятся снижать темпы оттока клиентов;
- 2) стремятся увеличивать длительность отношений с клиентами;
- 3) стремятся развивать потенциал дохода, прибыли от каждого клиента;
- 4) делают клиентов высокоприбыльными или отказываются от них;
- 5) основные усилия направляют на обслуживание наиболее выгодных клиентов.

Банк, стремящийся к росту, к увеличению объемов прибыли, расширению масштабов деятельности должен привлекать новых клиентов. Для этого обычно разрабатываются и размещаются рекламные сообщения в средствах массовой информации, которыми пользуются потенциальные клиенты, приобретаются списки рассылки, базы данных клиентов у специализированных организаций. В результате банк составляют список кандидатов в потенциальные клиенты – людей или организаций, которые в принципе могут быть заинтересованы в предложениях банка. Затем необходим отбор потенциальных клиентов, которые действительно могут принять предложение банка. Для этого необходимо проводить опросы, оценивать финансовое положение «кандидатов». Затем организуется обслуживание новых клиентов.

Банк должен сохранять своих клиентов, увеличивать их доходность. Удержание существующих клиентов, как правило, более выгодно, чем привлечение новых. При этом необходимо использовать два следующих основных способа удержания клиентов:

1. Создание препятствий переходу к конкурентам. Клиент будет стремиться сохранить связи с организацией, если разрыв этих связей приводит к потерям скидок, к затратами на поиск новых предложений.

2. Более эффективный подход – полное удовлетворение клиента, который не будет иметь мотивов перехода к конкурентам.

Удовлетворенные клиенты представляют собой важный потенциал организации, способствующий росту ее капитала клиентов. В пользу удержания клиентов Ф. Котлер приводит следующие факты:

1) издержки по привлечению одного нового клиента в пять раз превышают затраты, сопряженные с сохранением уже имеющегося клиента;

2) средняя организация ежегодно теряет около 10% своих клиентов;

3) сокращение на 5% уровня оттока клиентов может увеличить прибыль организации на 25–85%;

4) уровень доходности клиентов со временем, как правило, возрастает, что положительно отражается на прибыли организации.

В процессе привлечения и удержания клиентов можно применительно к банковскому маркетингу следующим образом интерпретировать рекомендации Ф. Котлера:

1. Отыскание кандидатов в потенциальные клиенты – всех тех, кто предположительно может приобрести предлагаемую услугу.

2. Банк должна стараться определить, кого из них можно рассматривать в качестве потенциальных клиентов.

3. Потенциальных клиентов банк может постараться превратить в новых клиентов, которые впервые к ней обратятся.

4. Банк может постараться превратить новых клиентов в разряд повторных клиентов.

5. Банк может постараться превратить повторных клиентов в привилегированных клиентов — людей, которым организация предоставляет особые условия и особенно внимательное обслуживание.

6. Следующий шаг банка — превращение привилегированных клиентов в членов клуба клиентов банка при помощи специальной программы стимулирования постоянных клиентов.

7. Далее банк должен превратить членов клуба в надежных друзей, высоко ценящих организацию и рекомендующих ее предложения другим людям.

8. Наконец, остается дожидаться, когда верные друзья превратятся в активно взаимодействующих с банком партнеров.

Часть клиентов банка неизбежно будет отказываться от сотрудничества. Задача организации — вернуть клиентов посредством специальной стратегии их повторного завоевания, что часто проще и выгодней привлечения новых. Снижение оттока клиентов банка может быть достигнуто путем осуществления следующих мер:

1. Банк должен определять и измерять уровень удержания клиентов.

2. Банк должен установить причины, по которым он теряет клиентов, определить просчеты и устранить их.

3. Необходимо рассчитать потери прибыли, вызванные уходом клиентов. Необходимо оценивать пожизненную доходность клиента.

4. Банку необходимо рассчитать, во что ей обойдется уменьшение оттока клиентов. Если такого рода расходы меньше величины упущенной прибыли, имеет смысл уменьшить отток клиентов.

5. Банку необходимо прислушиваться к мнениям и пожеланиям клиентов.

На основе предложений Л. Бэрри и А. Парасураман можно указать три следующих подхода к удержанию клиентов банков.

1. Увеличение финансовых выгод. Банк может предложить клиентам участие в клубных маркетинговых программах. Эти программы предусматривают вознаграждение клиентов, часто, или активно использующих продукты банка. Можно создать «клуб клиентов». Членство в клубе может быть предоставлено автоматически при первой сделке, при совершении сделок на определенную сумму, после уплаты членского взноса. Члены таких клубов — это клиенты, на чью долю приходится основной прибыли банка.

II. Укрепление социальных связей. Укрепление социальных связей сотрудников банка с клиентами происходит посредством индивидуализации и персонификации отношений. Дж. Доннели, Л. Бэрри и Т. Томпсон определяют эту задачу организации следующим образом:

- 1) клиент не может быть «безымянным» для банка;
- 2) обслуживание клиентов происходит на индивидуальной основе;
- 3) обслуживанием клиентов должны заниматься профессионалы.

III. Развитие структурных связей. Для того чтобы облегчить клиентам совершение сделок, банк может обеспечивать их линиями компьютерной связи. Л. Вундерман предлагает следующие подходы к расширению структурных связей с клиентами:

- 1) создание долгосрочных комплексных контрактов;
- 2) снижение платы для тех, кто совершает больше сделок;
- 3) превращение предложения в долговременную услугу.

Менеджмент взаимоотношений предполагает ориентацию всех сотрудников банка на клиента. Добиться ориентации всех сотрудников на клиента, на использование имеющейся в базах данных информации может быть весьма трудно. Работникам проще продолжать традиционную деятельность, а не осваивать менеджмент взаимоотношений. Эффективный маркетинг баз данных требует соответствующего обучения всех работников банка.

Предположения, лежащие в основе менеджмента взаимоотношений с клиентами, оказываются верными не всегда. Например, может не соблюдаться постулат о том, что лояльные клиенты дешевле в обслуживании. Клиенты, осуществляющие крупные сделки, обычно знают, насколько они важны для банка, и могут обращаться с непомерными требованиями.

Литература

1. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Маркетинг. М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Иган Д. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. М.: Юнити-Дана, 2007.
3. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2006.
4. Пепперс Д. Роджерс М. Клиент и менеджер один на один. Уроки менеджмента отношений с клиентами из реальной жизни компаний. М.: Интернет-трейдинг, 2003.
5. Тулембаева А.Н. Банковский Маркетинг. Завоевание рынка. Алматы: Триумф «Т», 2007.

Л. А. Харитonenko

кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный университет
экономики и финансов

Интеграция банко-страховых групп в финансовой системе Российской Федерации

***Аннотация.** Интеграция банковского и страхового бизнеса на российском рынке финансовых услуг способствовала образованию нового институционального сектора в виде банко-страховых групп, которые являются не только аккумулятором инвестиционных ресурсов, но и условием стабильности всей финансовой системы. Услуги банкострахования направлены на повышение качества жизни граждан и устойчивости экономики страны.*

***Ключевые слова:** интеграция банковского и страхового бизнеса, банко-страховые группы, услуги банкострахования, функции страхования, функции коммерческих банков, инвестиционная деятельность банко-страховых групп.*

***The summary.** Bank and bank-assurance business integration in the Russian market of financial services promoted creation of the new institution sector in the case of insurance groups bank, that is considered to be not only an accumulated of investments, that a very important term of the financial system stability. Assurance bank services a directed on live quality improvement of the citizens and country economics stability.*

***Key words:** bank and assurance business integration, assurance-bank groups, assurance bank services, commercial bank function, investment activity of bank-assurance group.*

В начале XXI века, в России начинается новая волна слияний и поглощений компаний. Данная тенденция обусловлена глобализацией отечественной экономики и, прежде всего её финансового сектора, яркими представителями которого являются банковский и страховой бизнес. Рассматривая деятельность банко-страховых групп в России, отметим, что стабильность и динамичное развитие экономики во многом зависит от состояния страхового и банковского сегментов финансового рынка, от грамотно построенной системы их взаимоотношений. Данная система потенциально обеспечивает эффективное воздействие на совокупные финансовые потоки, финансовую устойчивость банковской и страховой деятельности и качество страховых и банковских услуг. Кроме того, в рамках системы взаимодействия банков и страховых компаний на рынке розничного финансового обслуживания клиентов про-

ходят процессы формирования теоретических и методологических основ новых видов страховых, банковских и совместных банковско-страховых продуктов, что способствует укреплению и дальнейшему развитию систем социальной поддержки и защиты населения страны.

Проходящие на финансовом рынке процессы банковско-страховой интеграции являются не только аккумулятором внутренних инвестиционных ресурсов, приводящих к увеличению прибыли, но и условием стабильности всей финансовой системы, что способствует повышению качества жизни граждан и способствует повышению устойчивости экономики страны [2].

В связи с тем, что банковско-страховые группы образовали своего рода интегрированную систему и заняли на рынке финансовых услуг определенное место в качестве финансовых посредников, следует обратить внимание, во-первых, на само понятие «система интеграции банко-страховых групп», и, во-вторых, почему возникла необходимость подобных слияний, какие преимущества и недостатки они в себе несут.

Если говорить об интеграции, отметим, что в литературных источниках речь идет об экономической её сущности глобального характера, то есть экономическая интеграция — процесс развития устойчивых взаимосвязей соседних государств, ведущий к их постепенному экономическому слиянию, основанный на проведении этими странами согласованной межгосударственной экономики и политики [1, 2, 4].

В данном случае, к основным формам интеграции причисляют: преференциальную зону, зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и экономический и валютный союз.

В свою очередь, к основным признакам интеграции относят:

- взаимопроникновение и переплетение национальных производственных процессов;
- структурные изменения в экономике стран-участниц;
- необходимость и целенаправленное регулирование интеграционных процессов.

Таким образом, рассматривая систему интеграции банко-страховых групп отметим, что взаимный интерес банков и страховых компаний неслучаен. Банки и страховщики всегда в той или иной мере были тесно связаны общими целями накопления и инвестирования денежных средств, а в последние десятилетия развитие этих финансовых институтов на российском рынке достигло фазы перехода к построению стратегии комплексного финансового обслуживания клиентов.

Говоря о системе объединения (интеграции) банковских и страховых компаний и её элементах, поскольку *система* — это объективное

единство закономерно связанных друг с другом предметов, явлений, сведений, отметим ряд особенностей, представленных на рисунке.

Обращает на себя внимание тот факт, что страхование представляет систему экономических отношений страхователей и страховщиков, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств (страховых фондов) и их использование на возмещение потерь, возникающих в результате наступления различного рода неблагоприятных событий (рисков).

Коммерческий банк также представляет собой систему выгодного обеспечения интересов своих акционеров и клиентов, то есть и страховые компании и коммерческие банки играют важную роль финансовых посредников, выполняя при этом определенные функции [3].

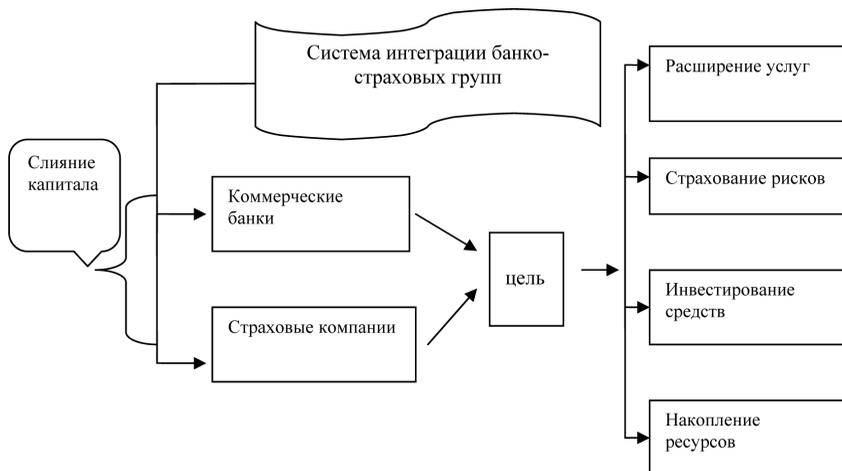


Рис. Система интеграции банко-страховых групп

Так, например, страхование выполняет такие функции как: рисковую (компенсационную), накопительную, предупредительную и инвестиционную: основная функция страхового рынка – компенсационная функция, благодаря которой существует институт страхования. Содержание функции выражается в обеспечении страховой защиты юридическим и физическим лицам в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятного явления; накопительная, или сберегательная, функция обеспечивается страхованием жизни и позволяет накопить в счет заключенного договора страхования заранее обусловленную страховую сумму; предупредительная функция выражается в финансировании страховщиками мероприятий, направленных на предупреждение

страхового случая и уменьшение возможного ущерба; инвестиционная функция страхового рынка реализуется через размещение временно свободных средств страховщика.

Таким образом, страховой интерес является ключом взаимосвязи страхователя и страховщика. Наряду со страховым интересом в основе взаимосвязи страховых компаний и банковских учреждений лежат экономические интересы, связанные с привлечением и использованием денежных средств юридических лиц и населения. Эти интересы прослеживаются в различных аспектах деятельности страховых организаций и банков.

Функции коммерческих банков сводятся к привлечению в виде вкладов денежных средств физических и юридических лиц, размещению указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, а также открытию и ведению банковских счетов физических и юридических лиц. Функция привлечения денежных средств банков и накопительная функция страховщиков, по сути, являются единой функцией капитализации. Тем не менее, по нашему мнению, общей функцией банков и страховых организаций выступает инвестиционная функция.

Однако наличие общих и специфических функций банков и страховых организаций может быть экономической основой как их совместной деятельности и сотрудничества, так и конкуренции.

Для привлечения денежных доходов и свободных средств населения и предприятий банки предлагают различные формы депозитов — вклады до востребования, срочные вклады, депозитные сертификаты, сберегательные вклады целевого назначения и др. Страховые компании, в свою очередь, предлагают различные страховые продукты страхования жизни (страхование на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др.).

Таким образом, предложение банковскими и страховыми организациями населению и предприятиям различных финансовых услуг по капитализации свободных денежных средств означает формирование конкурентных отношений между данными финансовыми институтами. При этом отмеченные отношения конкурентного противоборства за свободные средства населения и предприятий дополняются участием других финансовых посредников — рынка ценных бумаг, негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов и др.

В то же время совсем иной характер взаимоотношений возникает между банками и страховыми компаниями в связи с рискованной (компенсационной) функцией страхования. Объективная потребность в возме-

шении материальных потерь предприятий и населения и страхового обеспечения граждан удовлетворяется лишь страховщиками. Поэтому соответствующие денежные ресурсы предприятий и населения, направленные на обеспечение страховой защиты и страхового обеспечения граждан, не являются сферой жизненных интересов кредитных учреждений. Более того, как и любая сфера деятельности, банковское дело сопряжено с рисками, причем как общими для всех предприятий рисками (природно-естественными, техногенными, противоправными действиями третьих лиц и т.д.), так и специфичными рисками для кредитных учреждений (кредитными, депозитными, процентными, расчетными и др.). В этом случае банки являются носителями общественной потребности в страховании, носителями риска, а страховые организации обеспечивают эту потребность и в случае проявления риска компенсируют понесенные потери кредитных учреждений. При этом между банками и страховыми компаниями формируются отношения сотрудничества.

Отношения сотрудничества между страховыми организациями и банками способствует и предупредительная функция страхования, выражающаяся в финансировании страховщиками мероприятий, минимизирующих банковские риски и возможные убытки кредитных учреждений.

Особые отношения между банками и страховыми организациями предопределяет инвестиционная функция. Для обеспечения выполнения функции капитализации свободных денежных средств банки и страховые организации осуществляют инвестиционную деятельность. При этом инвестиционная деятельность страховщиков касается не только страхования жизни, которое изначально предполагает необходимость капитализации собранных страховых взносов для обеспечения выполнения принятых обязательств, но и инвестирования страховых резервов по другим видам страхования, обеспечивая также проведение убыточных видов страхования и конкурентоспособность страховой деятельности.

Страховые организации имеют возможность разместить свои финансовые ресурсы по многим направлениям, в частности, страховые резервы — в государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, корпоративные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью и складочный капитал товариществ на вере, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, слитки золота и серебра.

Инвестиционная деятельность страховщиков может быть обеспечена и банковской системой, хотя инвестиционная деятельность страхо-

вых организаций для банков имеет прикладное значение, а поэтому банки являются для страховых компаний важнейшими финансовыми институтами, обеспечивающими капитализацию финансовых ресурсов страховщиков.

Отсюда следует, что, несмотря на конкурентные отношения банков и страховых организаций за свободные денежные средства населения и предприятий, между ними возникает тесное сотрудничество по размещению финансовых ресурсов страховщиков.

Действующие правила размещения страховых резервов допускают возможность инвестирования до 40% страховых резервов в стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, и векселя банков. Кроме того, допускается размещение до 30% резервов в корпоративные ценные бумаги, эмитентами которых могут быть и банки [5].

Еще одной важнейшей предпосылкой организации взаимоотношений между банками и страховыми организациями является банковская функция расчетно-кассового обслуживания юридических и физических лиц. Расчетно-кассовое обслуживание многочисленной клиентуры страховых компаний выгодно для банков, оно способствует увеличению банковских ресурсов. Остатки на банковских счетах страховых клиентов, образующиеся при их расчетно-кассовом обслуживании, являются заемными средствами, которые банк получает более легким и дешевым способом по сравнению с поступлением заемных средств из других источников (депозиты, межбанковские кредиты и др.). Более того, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов-страховщиков, как и других клиентов, обеспечивают повышенную ликвидность банковского учреждения.

Таким образом, исследованные формы функциональных связей между банками и страховыми компаниями определяют взаимовыгодные отношения между ними, а управление финансовыми потоками обеих организаций становится более эффективным: инвестиционная деятельность страховых компаний является серьезным финансовым ресурсом для банков, особенно в части долгосрочного кредитования; участие банков в управлении страховым капиталом обусловлено потребностью в страховой защите банковской деятельности и привлечении клиентской базы страховщиков; интерес страховых организаций в управлении банковским капиталом обусловлен необходимостью надежного размещения своих финансовых ресурсов, возможностью расширения клиентской базы, потребностью в надежном банковском сопровождении страховых операций и т. д.

Кроме того, можно сделать вывод, что интеграция способствует, своего рода расширению деятельности, как коммерческих банков, так и страховых компаний, при этом и одни и вторые, оставаясь в своем самостоятельном статусе, выполняют ряд одинаковых функций: рисковую, накопительную, предупредительную, расчетно-кассового обслуживания и инвестиционную. Тем не менее, процесс интеграции, по нашему мнению для банко-страховых групп в виде их слияний и поглощений остается открытым, требующим дополнительных исследований.

Литература

1. Гвардин С. В., Чекун И. Н. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. Спб.: Питер, 2007.
2. Молотников А. Е. Слияния и поглощения. Российский опыт / Александр Молотников. М.: Вершина, 2006.
3. Парусимова Н.И. Трансформация банковского продукта в разных типах экономических систем: Монография. Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2004.
4. Господарчук Г. Г. О развитии российской банковской системы // Банковское дело. 2006. № 10. С. 10.
5. www.raexpert.ru – официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА».

Р. В. Ченцов

соискатель,
Российская Академия предпринимательства

Активизация внутреннего спроса — ключевое условие выхода из кризиса

***Аннотация.** На основе анализа тенденций выхода из мирового финансово-экономического кризиса обоснована концепция активизации внутреннего спроса, превращение его в главный фактор посткризисного развития российской экономики. Показано, что принятые меры стимулирования внутреннего спроса неадекватны накопившимся в этой сфере проблемам.*

***Ключевые слова:** валовой внутренний продукт, совокупный спрос, внутренний спрос, внешний спрос, потребительский спрос, инвестиционный спрос, конечное потребление, валовое накопление, чистый экспорт.*

***The summary.** On the basis of the analysis of tendencies of an exit from world financial and economic crisis the concept of activization of internal demand, its transformation into a primary factor of postcrisis development of the Russian economy is proved. It is shown that the taken measures of stimulation of internal demand are inadequate to the problems which have collected in this sphere.*

***Key words:** total internal product, cumulative demand, internal demand, external demand, consumer demand, investment demand, final consumption, total accumulation, pure export.*

По общему признанию политиков и многих экспертов острая фаза кризиса пройдена. Мировая экономика и её составляющие национальные экономики медленно и с большим трудом выходят из кризиса.

Россия относится к тем странам, которые наиболее сильно пострадали от мирового экономического коллапса. В 2009 году её ВВП упал почти на 8%, промышленное производство снизилось на 10,8%, а спад обрабатывающих производств составил 16%. Произошло обвальное падение внешней торговли, объём которой сократился на 35%, в том числе экспорт на 36% и импорт на 33%, сальдо на 38%¹.

Главная причина такого сильного падения основных макроэкономических показателей состоит в том, что Россия упустила шанс структурно-технологической модернизации своей экономики, появившийся

¹ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г.

ся в 2000-е годы в результате благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья и капитала.

Гипертрофированное развитие сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт, и слабость национальной финансовой системы привели к сильной зависимости российской экономики от мировых рынков. Поэтому когда они рухнули под ударами кризиса, Россия потеряла главные финансовые источники своего развития — высокие сырьевые доходы и сравнительно дешевые зарубежные займы и кредиты. А самое главное состоит в том, что в силу низкой эффективности отраслей, работающих на внутренний рынок, Россия не смогла компенсировать резкое падение внешнего спроса, что и вызвало такой глубокий обвал экономики и финансов.

Избежать полномасштабного краха помогли чрезвычайные, экстренные меры, главная суть которых свелась к огромным финансовым вливаниям. На купирование кризиса и смягчение его последствий было затрачено более 5 трлн. рублей. При этом большая часть этих денег ушла в финансовую сферу. Реальная экономика и население получили по минимуму. Практически удержание банковского сектора от полного краха произошло за счет базовых отраслей промышленности, работающих на внутренний рынок, и населения.

При всей важности финансовой поддержки системообразующих банков и стратегических предприятий, этого явно недостаточно для оживления экономики и тем более её структурно-технологической модернизации, которая приобретает еще более острый и актуальный характер.

Между тем пока в экономике продолжают доминировать факторы, обусловившие глубокий спад производства в базовых отраслях: зависимость от конъюнктуры мировых рынков сырья и капитала, слабая финансовая сфера, отсутствие в экономике «длинных» денег. Тем самым сохраняются условия воспроизводства сырьевой модели экономики, что противоречит достижению целей и задач, сформулированных в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», а также «Основных направлениях антикризисной деятельности правительства Российской Федерации на 2010 г.»

Таким образом, Россия выходит из кризиса тем же путем, что и в конце 90-х годов. Сегодня, как и тогда, главным фактором оживления экономики служит спекулятивный рост цен на нефть и фондовых рынках. В печати уже появились высказывания о том, что начался новый процесс надувания пузырей и потому следующий кризис не за горами. Поскольку избежать кризиса невозможно, так как циклический характер развития экономики органически присущ капиталистической системе хозяйство-

вания, то главная задача состоит в том, чтобы уменьшить риск возникновения кризисных ситуаций и их последствия. В связи с этим на первый план выдвигается проблема перехода от спекулятивных к фундаментальным факторам экономического роста. Опыт ряда экспортноориентированных стран, в частности Китая, показывает, что одним из таких факторов служит внутренний спрос. Сравнительно быстрая переориентация на внутренний рынок позволила Китаю выдержать удары кризиса и сохранить положительную экономическую динамику. Приняв срочные меры по стимулированию роста внутреннего потребления, Китай тем самым сумел компенсировать довольно сильное падение внешнего спроса.

Соотношение между внутренним и внешним спросом является базовой макроэкономической пропорцией, которая влияет на темпы и качество экономического роста, а, в конечном счете, на уровень жизни. В связи с этим большой научный и практический интерес представляет вопрос об их оптимизации, рациональном соотношении, сбалансированном развитии.

Понятно, что капиталистическая экономика не может существовать и развиваться без внешних рынков, так как она является открытой хозяйственной системой, которая связана с другими странами сильной сетью международных торговых и финансовых отношений. Экономической основой мировой торговли служит международное разделение труда. Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами, страны могут получать высокие реальные доходы при фиксированных объемах ресурсов.

О роли внешней торговли в экономике России можно судить по данным таблицы 1.

Таблица 1

Динамика и структура внешней торговли России (млрд. долл.)²

	2000		2003		2005		2007		2008		2009	
	Объем	в % к ВВП	Объем	в % к 2000 г.								
Экспорт товаров и услуг	103,0	-	133,6	35,0	241,5	35,2	354,4	30,7	471,6	31,7	303,3	294,2
Импорт товаров и услуг	33,8	-	57,3	23,7	98,7	21,5	223,5	22,0	291,9	21,9	192,7	567,6
Чистый экспорт	69,2	20,4	76,3	11,3	142,8	13,7	130,9	8,7	179,7	9,2	110,6	160,8

² РСЕ—2005, С. 701, РСЕ—2008, С. 764. Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г. Национальные счета России в 2001—2008 гг. М., 2009 г.

Итак, за последнее десятилетие объем экспорта вырос почти в 3 раза, а импорта — в 5,7 раза. За это время чистый экспорт (сальдо между объемами экспорта и импорта), который и определяют размер внешнего спроса, возрос в 1,6 раза. Как видно из таблицы 1, в 2007–2008 гг., когда экономический бум достиг апогея, эти показатели были существенно выше, особенно в предкризисном 2008 г. Главная причина такого рекордного роста этих показателей довольно банальна — высокая цена на нефть. Так средняя цена нефти Urals в 2008 г. равнялась 94,4 долл.³ Это исторический максимум.

В этих условиях внешние расходы играют весьма значительную роль в экономике России. Так, удельный вес экспорта в ВВП варьировал в пределах от 30 до 35%, а импорта составляет более 20%. Доля чистого экспорта в ВВП, несмотря на сильные колебания по годам, ниже 9% не падал. Эти цифры свидетельствуют о сильной зависимости России от поведения своих торговых партнеров и конъюнктуры мировых рынков, которые никак не подвластны России. Так что малейшие изменения внешней среды ставят её перед фактом, на который необходимо немедленно реагировать, так как даже небольшие изменения в объеме российского экспорта и импорта могут вызвать очень серьезные сдвиги в уровнях доходов, занятости и цен. Динамика чистого экспорта оказывает влияние на ВВП примерно таким же образом, как и колебание различных видов внутренних расходов.

Значимость внешней торговли в национальной экономике зависит не только от объема, но и структуры экспорта и импорта, которая является зеркальным отражением структуры экономики. Сырьевая специализация российской экономики привела к тому, что главная статья нашего экспорта — минеральные продукты (почти 70%), среди которых на долю нефти, нефтепродуктов и газа приходится более 50%. В то время как доля машин, оборудования и транспортных средств составляет примерно 6%. Глубоко деформирована и товарная структура импорта. Примерно 50% общего объема импорта приходится на машины, оборудование и транспортные средства. Вслед за ними идут продукция химической промышленности, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, на долю которых приходится примерно по 16%⁴.

Таким образом, вхождение России в мировую экономику носит противоречивый характер. С одной стороны, активное участие в международном разделении труда необходимо и желательно, но, с другой сто-

³ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г.

⁴ РСЕ–2008, С. 710.

роны, Россия позиционирует себя как энергосырьевую державу, что ставит её в сильную зависимость от сырьевых, продовольственных и технологических рынков. Поэтому сырьевой капитал и его детище – добывающая промышленность, при всей своей огромной значимости не могут обеспечить высокую эффективность и конкурентноспособность национальной экономики.

Нынешний кризис убедительно показал, что экспортноориентированные экономики, даже если экспорт имеет технологический характер, весьма и весьма уязвимы, поскольку они находятся в сильной зависимости от спроса других стран, падение которого ставит их в крайне тяжелое положение.

Так, стоило в 2009 г. упасть ценам на нефть и другие российские сырьевые товары, тут же рухнули фондовые рынки, возник кризис ликвидности, внешнего долга. Так что, несмотря на всю важность внешнего спроса это всего лишь дополнительный компонент совокупного спроса, основную же его часть составляет внутренний спрос, что определяет преимущественную роль национального рынка перед внешним, мировым рынком. И потому государство должно защищать прежде всего интересы внутреннего рынка и стимулировать его развитие, регулируя поведение экспортноориентированных сырьевых корпораций и внешнеэкономические операции.

Соотношение внутреннего и внешнего спроса в России показывает таблица 2.

Таблица 2

Динамика структуры совокупного спроса (в текущих ценах)⁵

Показатели		2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Совокупный спрос	Млрд. руб.	7306	8944	10831	13243	17048	21620	26781	33111	41668
	Ежегодный рост (%)	151,5	122,4	121,1	122,2	128,7	126,8	123,9	123,6	125,8
Внутренний спрос	Млрд. руб.	5843	7850	9612	11780	14960	18714	23159	25724	32581
	Ежегодный рост (%)	152,1	134,3	122,4	122,6	127,0	125,0	123,8	111,1	127,7
	% к совокупному спросу	79,9	87,5	89,1	88,7	87,8	86,5	87,2	91,3	90,8
Внешний спрос	Млрд. руб.	1463	1137	1168	1502	2087	2956	3423	2847	3791
	Ежегодный рост (%)	178,0	77,7	102,7	128,6	139,0	141,6	115,7	83,2	133,2
	% к совокупному спросу	20,1	12,5	10,9	11,3	12,2	13,5	12,8	8,7	9,2

⁵ Национальные счета России в 2001–2008 гг. М., 2009 г.

Итак, на протяжении всех двухтысячных годов, за исключением 2001–2002 гг. и 2007 г., ежегодные темпы роста внешнего спроса существенно превышали темпы роста внутреннего спроса. Снижение его динамики в 2001–2002 гг. было вызвано кризисом в США на рынке высоких технологий и террористическим актом.

Наибольший скачок в развитии внешнего спроса произошел в 2000 г., когда его объем возрос по сравнению с 1999 г. в 1,8 раз, а его доля в ВВП составила 20%. В этом году и внутренний спрос вырос в 1,5 раза. Такой высокий рост – следствие эффекта низкой базы. Доля чистого экспорта в ВВП в период с 1994 г. по 1997 г. колебалась в пределах от 3% до 4,5%. После замедления динамики в 2001–2002 гг. начался новый этап бурного роста как абсолютных, так и относительных показателей внешнего спроса. В результате чего его доля в ВВП стала расти, а внутреннего спроса – падать. Снижение темпов роста и удельного веса внешнего спроса началось лишь в 2006 г., когда его рост составил 115,6% вместо 140,5%, а доля ВВП упала с 13,5% до 12,8%. В 2007 г. она снизилась до 8,7%, а в 2008 г. поднялась до 9,2%. В 2009 г., как уже отмечалось, произошло обвальное падение как экспорта, так и импорта. Внешний спрос составил примерно 111 млн. долл. вместо 180 млн. долл. в 2008 г. Потеря высоких экспортных доходов стала одной из основных причин резкого ухудшения социально-экономической ситуации в стране.

Кризис крайне негативно сказался не только на внешнем, но и на внутреннем спросе. Внутренний спрос определяет объем расходов резидентов на вещественные и личные факторы. Согласно методологии национальных счетов РФ, внутренний спрос – это сумма расходов на конечное потребление домашних хозяйств, государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, и валового накопления, включая валовое накопление основного капитала и изменение запасов материальных оборотных средств.

Таким образом, внутренний спрос представляет единство и взаимосвязь конечного и производительного потребления, потребительского и инвестиционного спроса. Поэтому эффективность внутреннего спроса, характер его воздействия на производство зависят не только от объема, но и соотношения между его двумя компонентами, которое является одной из основных макропропорций, определяющих темпы и качество экономического роста, эффективность и конкурентоспособность экономики.

Прежде всего возникает вопрос, какой вид спроса, потребления является ведущим, главенствующим, определяющим. Экономическая теория и тысячелетняя хозяйственная практика свидетельствуют, что ос-

новная цель производства — конечное потребление, львиную долю которого составляет потребление домашних хозяйств. Так что потребительский спрос — главная движущая сила и основной источник прогресса экономики и общества. Как известно, потребности безграничны. Поэтому весь смысл экономической деятельности сводится к их удовлетворению.

Инвестиционный же спрос, несмотря на свою важность, производный от потребительского спроса. Спрос на ресурсы находится в прямой зависимости от спроса на продукты и услуги, на производство которых они затрачиваются. Совершенно естественно, что при отсутствии спроса, нет и производства. Производство ради производства — экономический абсурд. Согласно объективным законам экономики, такого быть не может. Тем не менее в реальной жизни это случается и довольно часто.

Между личным и производительным потреблением существует сложная диалектическая связь и взаимозависимость. Валовое накопление инвестиционного капитала, определяя темпы и характер производительного потребления, прямо и непосредственно влияет на масштабы и структуру экономики, качество товаров и конкурентоспособность. А все это в конечном счете определяет уровень и качество личного потребления, экономических, социальных и демографических условий воспроизводства здорового и высокоразвитого населения страны.

В свою очередь высококачественный уровень жизни, всесторонне развитые материальные, духовные и социальные потребности людей создают мощный стимул для роста и усложнения структуры инвестиционных расходов, коренным образом меняя технологический и интеллектуальный облик производства. В силу глубокой взаимозависимости между личным и производительным потреблением, в рыночной экономике потребительский спрос, стимулируя спрос на инвестиционные ресурсы, рождает предложение (производство), которое, в свою очередь, стимулирует совершенствование структуры личного потребления, повышение уровня жизни. Тем не менее такая тесная связь между ними ни в коей мере не лишает их относительной самостоятельности. При определенных, как правило, форс-мажорных обстоятельствах, компоненты внутреннего спроса могут существовать обособленно друг от друга. Каждый из них борется за свое выживание за счет поиска собственных внутренних резервов. Так, во время войны, глубоких кризисов, значительная часть населения поддерживает свое личное потребление за счет собственного натурального хозяйства, а предприятия за счет запасов и финансовых накоплений.

Наиболее подвижный компонент внутреннего спроса — инвестиции в основной капитал, так как значительная их часть привлекается с финансовых рынков, динамика которых определяется сложной совокупностью внутренних и внешних факторов, и потому является крайне неопределенной и непредсказуемой. Малейшие сбои в механизме функционирования финансовой сферы, сильная закредитованность реальной экономики и населения существенно усиливают хозяйственные и финансовые риски, что крайне негативно сказывается на состоянии инвестиционного климата. При первых же признаках его ухудшения компании и домохозяйства сокращают свои инвестиционные расходы.

В отличие от инвестиционного спроса потребительский спрос имеет более стабильный характер, так как значительную долю в нем составляет удовлетворение физических потребностей, от которых зависит жизнь людей. Без пищи, одежды и жилья человек долго не проживет.

Итак, развитие экономики, темпы ее роста, эффективность и конкурентоспособность в огромной степени зависят от распределения валового внутреннего продукта на конечное потребление и валовое накопление инвестиционного капитала. При этом очевидно, что при фиксированной величине общего объема внутреннего спроса увеличение одного компонента возможно только за счет уменьшения другого. В связи с этим возникает принципиальный вопрос, кто и как определяет, какая часть ВВП должна идти на личное потребление, и какая — на производительное потребление. Однозначного ответа на него нет. Сторонники экономического либерализма утверждают, что такие фундаментальные вопросы, что и как производить и распределять, определяет только рынок через механизмы конкуренции, спроса и предложения, в результате которых устанавливается равновесная рыночная цена. Все остальные стоимостные показатели экономической деятельности (издержки, прибыль, рентабельность) в значительной степени являются производными, зависимыми от уровня и динамики цен.

В отличие от либералов, кейнсианцы считают, что стихийный рыночный механизм, важным элементом которого является спекуляция, не в состоянии обеспечить финансовую и макроэкономическую стабильность. Капиталистическая экономика развивается циклично, ее постоянными спутниками служат безработица и инфляция, надувание спекулятивных пузырей и т. д. Ослабить, нивелировать такие глубокие и серьезные социальные дефекты рынка может только государство (правительство). При этом главным его инструментом воздействия на экономическое поведение хозяйствующих субъектов служат бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политики.

Мировая практика показывает, что в одних странах преимущественную роль играет рыночный механизм регулирования макроэкономических пропорций, в других, наряду с рынком, в экономике активное участие принимает государство. Даже в одной стране на разных этапах ее развития существует различное, порой довольно существенное, соотношение двух фундаментальных регуляторов — государства и рынка.

Нынешний финансово-экономический кризис подвел жирную черту под этим многолетним спором о том, кто и как должен регулировать экономику, так как, по признанию многих теоретиков и практиков, главная причина такого масштабного коллапса экономики и финансов почти всех стран мира стала политика либерализации и дерегулирования финансово-экономических отношений и связей, которую проводили в последние тридцать лет США, Англия и ряд других стран, что привело к чрезмерной закредитованности экономики, населения и даже стран, спекулятивной лихорадке, которая охватила все институциональные сектора экономики (государство, домохозяйства, бизнес), надуванию до критических размеров спекулятивных пузырей на финансовых и товарных рынках. Таков закономерный результат стихийного спекулятивного рыночного механизма.

Россия, отказавшись от социализма, коренным образом изменила механизм распределения ВВП. Реформаторы-либералы минимизировали роль государства в экономике. Главным регулятором стал стихийный высокориминализованный рынок, поэтому в России образовались глубокие дисбалансы между конечным потреблением и валовым накоплением. Общее представление о динамике валового внутреннего спроса и его компонентов дают таблица 3 и 4.

Таблица 3

Индекс физического объема ВВП и его компонентов в 1998–2003 гг.⁶
(в процентах к предыдущему году)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Валовой внутренний продукт	94,7	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств	97,3	97,6	105,9	108,2	107,7	106,7
Валовое накопление основного капитала	87,6	106,4	118,1	110,2	102,8	113,9

Итак, начиная с 1999 г., (за исключением 2002 г.) валовое накопление основного капитала росло более высокими темпами, чем фактичес-

⁶ Национальные счета России в 2001–2008 гг. М., 2009 г.

Таблица 4

Индекс физического объема ВВП и его компонентов в 2004–2008 гг.⁷
(в процентах к предыдущему году)

	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт	107,2	106,4	107,7	108,1	105,6
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств	110,2	110,5	109,9	112,0	109,6
Валовое накопление основного капитала	112,6	110,6	118,0	121,1	110,0

кое конечное потребление домашних хозяйств. Это значит, что главным фактором роста ВВП все это время был инвестиционный спрос. Особенно в 2006–2007 гг., когда темпы его роста были в 2 раза выше, чем конечного потребления населения. В 2008 г. их темпы почти сравнялись, а в 2009 г. инвестиционный спрос упал гораздо сильнее, чем потребительский. Так, валовое накопление сократилось на 37,6%, инвестиции в основной капитал – на 17%, в то время как снижение оборота розничной торговли составило всего 5,5% к уровню 2008 г.⁸

Пропорция распределения ВВП на конечное потребление и валовое накопление – решающий фактор, влияющий на структуру его использования.

Таблица 5

Структура использования валового внутреннего продукта в 2000–2008 гг.⁹

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт	100							
в том числе:								
расходы на конечное потребление								
домашних хозяйств	61,3	69,0	68,0	66,9	66,1	65,7	66,7	65,3
государственного управления	14,9	17,7	17,4	16,8	16,6	17,2	17,5	16,7
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	1,3	1,2	1,2	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5
валовое накопление	18,6	20,1	20,7	20,9	20,2	21,5	24,6	25,5
валовое накопление основного капитала	16,9	18,0	18,3	18,4	17,8	18,6	21,4	21,9
изменение запасов материальных оборотных средств	1,7	2,1	2,4	2,5	2,4	2,9	3,2	3,6
Валовой внутренний спрос	79,9	89,1	88,7	87,8	86,3	87,2	91,3	90,8

⁷ Национальные счета России в 2001–2008 гг. М., 2009 г.

⁸ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г., РСЕ–2007, С. 329.

⁹ Национальные счета, 2009.

Итак, на протяжении многих лет доля расходов на конечное потребление в ВВП колеблется в диапазоне от 61,3% до 69%. При этом наиболее высокий удельный вес в ВВП конечное потребление имело в 2002–2003 гг. – 69% и 68%, соответственно. Начиная с 2004г. он стал падать, снизившись в 2008г. до 65,3%. В том числе доля потребления домохозяйств составила 48,1%, а государственного потребления – 16,7%. Общая сумма расходов на конечное потребление сектора государственного управления была около 7 трлн. рублей. Главными статьями расходов государства являются национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность почти 1,5 трлн. руб., образование, здравоохранение и спорт – свыше 1 трлн. руб.¹⁰

В отличие от понижательной динамики конечного потребления, доля валового накопления капитала все эти годы росла. В 2008 г. она составила 25,5% вместо 18,6% в 2000 г. и 20,1% – в 2002 г. Таким образом, эти данные подтверждают сделанный ранее вывод о решающей роли инвестиционного спроса в течение всего постсоциалистического периода. Об этом свидетельствуют и достаточно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал. В 2007 г. они составили 16,7%, в 2008 г. выросли до 22,7%¹¹. Несмотря на довольно значительный их рост многие отрасли, особенно работающие на внутренний рынок, испытывают серьезный дефицит капиталовложений. Вдобавок к этому, как показывает таблица 6, в России сложилась глубоко деформированная структура капитальных вложений.

Таблица 6

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности¹² (в процентах к итогу)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Инвестиции в основной капитал – всего	100								
в том числе по видам экономической деятельности:									
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,7	3,0	4,0	4,6	4,1	4,1	3,9	4,8	5,1
рыболовство, рыбоводство	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
добыча полезных ископаемых	14,2	18,1	19,0	16,9	15,9	15,4	13,9	14,6	15,2

¹⁰ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г.

¹¹ Эксперт, № 16, 2010, С. 8.

¹² РСЕ–2008, С. 708.

из нее:									
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	13,0	16,7	17,5	15,5	14,4	14,0	12,4	13,3	13,8
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1,2	1,4	1,5	1,4	1,5	1,4	1,5	1,3	1,4
обрабатывающие производства	14,8	16,3	15,9	15,9	15,6	16,4	16,4	15,6	15,4
из них:									
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	2,9	3,8	3,4	3,8	3,8	3,3	3,1	2,7	2,6
текстильное и швейное производство	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,03	0,05	0,04
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,6	0,8	0,6	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6
производство кокса и нефтепродуктов	1,5	1,9	1,8	1,8	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3
химическое производство	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,3	1,6	1,7	1,6
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,0	0,8	0,9	1,0	0,9	1,2	1,3	1,1	1,5
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	2,6	3,1	3,3	2,7	2,9	3,5	3,8	3,7	3,3
в том числе металлургическое производство	2,5	2,8	2,9	2,4	2,5	3,2	3,4	3,4	2,9
производство машин и оборудования	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	1,0	0,9	1,0	1,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
производство транспортных средств и оборудования	1,6	1,4	1,3	1,4	1,3	1,2	0,9	1,0	1,1

Продолжение таблицы

в том числе:									
производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	1,0	0,8	0,7	0,9	0,7	0,7	0,5	0,5	0,7
производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,4	0,5	0,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,6	6,0	5,5	5,8	6,6	6,9	6,8	6,3	7,4
строительство	4,5	6,4	5,2	5,4	4,9	3,5	3,6	3,7	3,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2,0	2,7	2,9	3,6	3,5	3,5	3,6	3,5	3,4
из них:									
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,4	0,4	0,5
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	1,3	1,8	1,9	2,3	2,2	2,3	2,1	1,7	1,7
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	0,5	0,7	0,8	1,0	1,0	1,0	1,1	1,4	1,3
гостиницы и рестораны	0,8	0,8	0,7	0,7	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3
транспорт и связь	12,6	21,2	22,2	18,5	22,3	22,7	24,5	23,6	21,9
из них связь	1,4	2,7	3,0	3,4	4,8	5,4	5,4	4,5	4,4
финансовая деятельность	2,5	0,8	0,8	1,0	1,2	1,4	1,4	1,1	1,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	25,3	15,2	14,7	18,1	17,7	17,3	16,8	17,0	17,3
из них научные исследования и разработки	0,4	0,5	0,5	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,2	1,5	1,5	2,0	1,6	1,7	1,6	1,7	1,6

Продолжение таблицы

образование	1,8	1,3	1,5	1,5	1,5	1,8	1,9	2,1	2,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,5	2,6	2,4	2,0	2,0	2,5	2,6	2,7	2,7
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,3	3,9	3,5	3,8	2,6	2,4	2,5	2,8	2,6

Итак, наибольшую часть инвестиций получают транспорт и связь, затем идут операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг — 17,3%. За ними следуют добыча топливно-энергетических полезных ископаемых и обрабатывающие производства — 15,2% и 15,4%, соответственно. При этом в обрабатывающие производства входит 15 видов экономической деятельности, из которых наибольшая доля инвестиций приходится на производство и распределение электричества, газа и воды (7,4%), строительство (3,5%), производство готовых металлических изделий (3,3%), производство пищевых продуктов, включая напитки и табака (2,6%). В то время как капиталовложения в производство и оборудование составили всего 1%, а производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования еще меньше — 0,5%. Структура иностранных инвестиций примерно такая же. Значительная их часть идет в ТЭК.

В связи с этим, острую актуальность и значимость приобретает проблема перелива капитала из сырьевого сектора в обрабатывающий и потребительский сектора. Как известно, движущей силой межотраслевого и межрегионального перелива капитала служит прибыль и рентабельность. На протяжении всего постсоветского периода наиболее прибыльными являются сырьевые отрасли. Туда и идет капитал. Отрасли, работающие на внутренний рынок (кроме пищевой промышленности) — низкорентабельны, и потому малопривлекательны для капитала. Так что функцию перелива капитала из сырьевых отраслей в обрабатывающую промышленность и потребительский сектор должно взять на себя государство путем проведения активной и целенаправленной промышленной политики. В противном случае, ни о какой структурно-технологической модернизации не может быть и речи.

Не менее остро стоит проблема оптимизации распределения национального инвестиционного капитала на производственные и финансовые инвестиции. В погоне за спекулятивными высокими доходами немалая часть капитала уходит на финансовые рынки, сокращая тем

самым капитальные вложения в отрасли, работающие на внутренний рынок. Поэтому до тех пор пока межотраслевой, межрегиональный и межстрановой перелив капитала будет происходить в соответствии с законами стихийного спекулятивного рынка, никакая рационализация структуры инвестиций, а, следовательно, и структуры экономики практически невозможна.

В 2009 г. под воздействием кризиса инвестиционная активность хозяйствующих субъектов резко снизилась. В I квартале обвал инвестиций составил 8,1% к уровню предыдущего квартала, в последующих кварталах спад продолжился при его постепенном замедлении. Только в марте 2010 г. тренд сокращения инвестиций был сломан. По оценке Росстата, инвестиции в этом месяце выросли на 0,7%, после снижения в январе на 8,7% и феврале на 7,4%. Минэкономразвития прогнозирует рост инвестиций в основной капитал в текущем году на 2,9%¹³.

Стагнирует и потребительский спрос. Как известно, личное потребление населения зависит от двух основных факторов: реальных располагаемых доходов и их распределения на потребление и сбережение. Несмотря на то, что в 2009 г. реальные располагаемые доходы населения выросли на 1,9%, потребительский спрос резко упал, так как произошло снижение реальной заработной платы на 2,8%, а также в силу того, что домохозяйства стали сокращать свои расходы на покупку товаров и услуг и увеличивать сбережения. Если в 2008 г. доля сбережений в банковских вкладах и ценных бумагах была почти нулевой, то в 2009 г. она составила 4,1%¹⁴.

Тенденция сокращать расходы в пользу сбережений сохранилась и в текущем году. За январь—март на сбережения направлены 15,8% всех доходов против 8,7% за тот же период 2009 г. А доля доходов, затраченных на покупки, сократилась с 58,9% до 56,2%. При этом доля расходов на продовольственные товары увеличилась до 49,1% против 48,5% за январь—март 2009 г.¹⁵

Между тем денежные доходы за первый квартал выросли на 13,8% к тому же периоду 2009 г. Главными факторами роста стали индексация пенсий и социальных пособий, что способствовало увеличению розничного товарооборота в первые два месяца 2010 г. К марту этот всплеск спроса практически исчерпался. За квартал розница выросла всего на 0,8%¹⁶.

¹³ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Ведомости, 29 апреля, 2010 г.

¹⁶ Там же.

Важный вклад в снижение спроса населения внес и рост численности безработных, который составил в прошлом году 6,3 млн. чел. (8,4% экономически активного населения), что на 1,5 млн. чел. больше, чем в 2008 г.¹⁷ Остается высоким и показатель неполной занятости.

Это говорит о том, что меры по стимулированию внутреннего спроса неадекватны масштабам накопленных в этой сфере проблем. Видимо, поэтому, несмотря на многочисленные усилия и призывы начать кредитование реальной экономики и население, все сегменты национального кредитного рынка продолжают стагнировать. Очевидно, что спасти глубоко разбалансированную экономику, повысив мизерные пенсии и социальные пособия, вряд ли получится. Нужны решительные и кардинальные меры по ликвидации невиданной в истории огромной социально-экономической дифференциации между различными группами населения, регионами, отраслями и сферами. Для этого необходимо отказаться от чисто рыночного механизма распределения валового внутреннего продукта и превратить Россию в реальное социальное государство, как того требует Конституция РФ.

В своем выступлении в Госдуме 20 апреля 2010 г. В. Путин сказал: «Предварительные итоги первого квартала внушают оптимизм. Это не значит, что кризис закончился, но рецессия — она действительно приказала долго жить.»

Кризис не закончится до тех пор пока не будут ликвидированы главные его причины — глубокая разбалансированность мировой хозяйственной системы и ее составляющих национальных экономик, и прежде всего критически опасные дисбалансы между внутренним и внешним спросом, конечным потреблением и накоплением капитала. Пример США показывает, что рост потребления не только за счет текущих, но и будущих незаработанных доходов неизбежно создает кризисную ситуацию, когда деньги, ценные бумаги и даже недвижимость вместо высоких доходов приносят огромные убытки, разоряя своих владельцев.

Не менее опасной является и ситуация, как показывает печальный опыт Советского Союза, когда главным ориентиром развития экономики становится накопление основного капитала, рост производства инвестиционных товаров за счет торможения роста личного потребления, то есть практически за счет ущемления интересов среднего класса, уровень и образ жизни которого и определяет объем и структуру внутреннего спроса, а, следовательно, и стимулы к развитию реальной экономики.

¹⁷ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2009 г. М., февраль 2010 г.

Эти примеры показывают, что реально существует только одна возможность избежать новых социально-экономических катаклизмов — это жить и развиваться в соответствии с объективными законами природы, экономики и социальной сферы. Кризис 2008—2009 гг. показал, что многие финансовые, экономические и даже технологические инновации по своим последствиям также опасны и разрушительны, как и землетрясения, вулканы и цунами.

В. М. Яковлев

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия государственной службы
при Президенте РФ*

В. С. Михель

*аспирант,
Российская Академия предпринимательства*

А. С. Куваков

*аспирант,
Российская академия государственной службы
при Президенте РФ*

Повышение конкурентоспособности предприятий на основе совершенствования управления активами

***Аннотация.** Представления о путях и возможностях развития отечественного производственного комплекса и повышения конкурентоспособности производственных предприятий, в условиях нестабильной рыночной ситуации с постоянно ужесточающейся конкуренции и меняющейся конъюнктуры чаще всего представляется нам сегодня в решении вопросов государственного регулирования по многим направлениям. В противовес этому предложенные в статье механизмы реструктуризации и совершенствования управления активами предприятий определяют внутренние возможности их выхода из состояния кризиса.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, управление активами, нематериальные активы, материальные активы, реструктуризация материальных активов.*

***The summary.** Representations about ways and possibilities of development of a domestic industrial complex and increase of competitiveness of the industrial enterprises, in the conditions of an unstable market situation from constantly becoming tougher competition and a varying conjuncture it is represented to us today in the decision of questions of state regulation in many directions more often. In a counterbalance to it the mechanisms of re-structuring offered in article and perfection of management by actives of the enterprises define internal possibilities of their exit from a crisis condition.*

***Key words:** competitiveness, management of actives, non-material actives, material actives, structurization of material actives.*

Существенной проблемой развития предприятий отечественной промышленности, функционирующих в сложных условиях рыночной конкуренции на отечественном и мировом рынках, явилось моральное

и физическое старение основных производственных фондов. Наряду с этим в качестве непредвиденного явления проявилось снижение у отечественных предпринимателей инновационной активности в части обновления и модернизации основного капитала. В числе причин обусловивших это негативное явление, по нашему мнению, можно выделить достаточно жесткие макроэкономические условия разработки и внедрения инноваций, неспособность организаций рыночной инфраструктуры (кредитных, инвестиционных, страховых) к реализации инновационных проектов и связанных с ними инновационных рисков наравне с предпринимателями в сфере производства, а также высокой конкуренцией со стороны иностранных, особенно китайских, производителей. Это не могло не усугубить положения отечественного производственного комплекса и конкурентоспособности промышленных предприятий на мировом рынке, катастрофой для которых сегодня может стать принятие решения о вступлении России в ВТО.

Возникновение подобных отрицательных тенденций непосредственно связано с типовой ситуацией спроса — предложения на рынке и выбора на рынке потребителями товаров в соответствии с их ценой-качеством. Обострение характера внутриотраслевой конкуренции на отечественном рынке подчеркивает то обстоятельство, что товары производителей из стран с развитой рыночной экономикой, работающие в жестких условиях мировой рыночной конъюнктуры и конкуренции, обладают более высокой конкурентоспособностью по сравнению с российскими. Очевидным является и то обстоятельством, что в основе адаптированности к условиям мирового рынка лежит более высокая производительность труда, достижение которой в современных условиях возможно только на основе внедрения инновационных технологий, процессных и продуктовых инноваций, получаемых, прежде всего, в процессе глубокой, постоянно отслеживающей достижения НТП, модернизации оборудования под влиянием передовых достижений научно-технического прогресса. И, как уже было отмечено, засилие отечественного рынка товарами иностранных производителей, падение отечественного производства, «бегство» отечественных производственных заказов за рубеж непосредственно связаны с низкой рентабельностью, высокой затратностью производства, невосприимчивостью к инновациям, снижающим в целом востребованные объемы производства и качество продукции отечественных производителей.

Проявившееся в этих условиях, за редким исключением, общее отставание отечественных производственных предприятий в технико-технологическом отношении от передовых зарубежных аналогов, продукция которых более конкурентоспособна с учетом соотношения цены

качества, требует глубокого анализа и выработки кардинальных мер в сфере рыночно ориентированной реструктуризации производственных предприятий наряду с усилением государственной поддержки отечественных производителей.

Одной из главных задач в разрешении данного противоречия, на наш взгляд, является формирование эффективного внутрифирменного управления, прежде всего, внутренними ресурсами (активами) производственных предприятий, в условиях жесткой конъюнктуры и постоянно меняющейся рыночной конкуренции, усугубляющегося, к тому же, кризисными тенденциями. В основе внутрифирменного управления производством лежит предпринимательское стремление к увеличению денежных потоков, и росту капитализации, которые в сложившихся условиях реализуются только с учетом комплексной модернизации производственных фондов на основе технологических, продуктовых и процессных инноваций. В основе этих процессов, по нашему мнению, лежит рациональное комбинирование и эффективное управление материальными и нематериальными активами (средствами) предприятий под организующим воздействием конструктивного предпринимательского потенциала, как ведущего фактора развития производства.

По нашему мнению, внутрифирменная рыночно ориентированная реструктуризация предприятия, заключается в рациональном комбинировании и эффективном управлении ресурсным потенциалом — активами производственных предприятий, продукция и услуги которых имеют рыночный спрос и воспринимаются рынком (потребителями) в максимальном объеме.

Внутренние активы производственных предприятий рассматривается нами в следующей структуре материальных и нематериальных активов:

I. Материальные активы, подразделяющиеся на: 1.1. недвижимое имущество (основные средства производства) — участки земли, здания, сооружения, материальные коммуникации и т.п.; 1.2. движимое имущество — станки, механизмы, оборудование, инструменты, сырье, материалы, заготовки, готовая продукция на складе и т.д.

Вопросы структуризации материальных активов (имущества) предприятий рассматривали многие специалисты ¹.

¹ См, например: Полянский А.И. Управление недвижимостью государственного собственника и регулирование рынка. М.:ВШПП, С. 15.; Управление государственной собственностью. /Под ред В.И. Кошкина. М.: ИКФ «ЭКМОС». 2001, С. 95; В.М Яковлев, А.С Куваков. Рыночная реструктуризация производственного комплекса России в условиях кризиса. В сб. Роль цивилизованного предпринимательства в экономике России. //Под.ред В.С. Балабанова. Вып. XXII. 2010, С. 91–92.

Эта группа активов представляет собой материальную основу производственно-предпринимательского процесса на предприятии, однако её в условиях рыночной ситуации явно недостаточно для осуществления производственного процесса. Тем самым в условиях организационно-правового обеспечения рыночных отношений материальные активы любого предприятия могут работать только при участии и под организующим воздействием рационально выстроенной структуры нематериальных активов, ведущим и иницирующим звеном которых является предпринимательский организационно-управленческий потенциал предпринимателя и сформированной им команды.

В связи с этим в сложившихся условиях нематериальные активы организуемые предпринимателями становятся организующим фактором движения материальных активов производства и организующее значение по отношению к материальным активам.

Тем самым у ряда специалистов и многих предпринимателей сформировалось ложное представление о достаточности и большей рентабельности работы исключительно в сфере нематериальных активов.

II. Нематериальные активы², в свою очередь, рассматриваются нами по признаку применимости к введению в производственный оборот и организации управления материальными активами — средствами производства, которые по своему содержанию и назначению формируются предпринимателем в рациональной структуре. К нематериальным активам производственных предприятий, на наш взгляд относятся:

2.1. Первая группа системоформирующих нематериальных активов рассматривается нами как формирующая условия работы производственного предприятия. К ней относятся:

² Ольховский В.В. Управление нематериальными активами как инновационным ресурсом развития современных организаций: Монография. М.: Изд-во РАГС, 2008; Методы и источники формирования нематериальных активов организации. // Новое в экономике и управлении: Сб. статей / Под ред. А. Н. Алисова. М.: МАКС Пресс, 2006. Выпуск 8. С. 94–102; Процессные инновации как методы создания и укрепления положительной деловой репутации организации. // Новое в экономике и управлении: Сб. статей/Под ред. Алисова А. Н. М.: МАКС Пресс, 2007. Выпуск 12. С.136–140; Формирование и использование комплекса методов управления нематериальными активами организации. // Новое в экономике и управлении: Сб. статей/Под ред. Николаева В. А. М.: МАКС Пресс, 2007. Выпуск 15. С. 102–108; Моделирование процесса управления нематериальными активами как инновационным ресурсом организации.// Альманах Центра общественных экспертиз: Научное издание. Москва: НП «Центр общественных экспертиз», 2008. №1. С. 45–53; В.М Яковлев, А.С Куваков. Рыночная реструктуризация производственного комплекса России в условиях кризиса. В сб. Роль цивилизованного предпринимательства в экономике России. //Под.ред В.С. Балабанова. Вып. XXII. 2010.

- права собственности, долгосрочной аренды, концессии;
- лицензии, сертификаты, квоты;
- возможности получения субсидий, субвенций, дотаций;
- льготы;
- долгосрочные договоры на поставку продукции, предоставление услуг и т. п.

2.2. Вторая группа системоразвивающих нематериальных активов ориентирована преимущественно на развитие и модернизацию производства, содержит и формирует активные факторы модернизации и развития производства, к которым относятся:

- предпринимательский потенциал;
- технологические, продуктовые инновации;
- процессные (управленческие) инновации;
- уровень знаний и профессиональной подготовки персонала, интеллектуальная собственность новаторов;

К нематериальным активам производственных предприятий следует также отнести информацию (рыночная, техническая, технологическая, коммерческая, управленческая, ценовая, стратегическая и др.), полученную, в результате поиска, накопленную и использования в процессах производства и принятия управленческих решений с применением информационных технологий, без которой в условиях рынка любое действие обречено на неудачу. К этой группе нематериальных активов, на наш взгляд, также следует отнести разработанные и используемые на предприятии под организующим воздействием предпринимателя финансовые инструменты — фондовый портфель, методы хеджирования, фьючерсные, форвардные контракты, свопы, опционы и т.п., ориентированные непосредственно на развитие предприятия.

Особое значение в системе нематериальных активов занимают финансы предприятий, которые выступают в качестве особой подсистемы организационно-экономических отношений формирующей и регулирующей движение денежных потоков, образующих фонды денежных средств для производственного, технико-технологического, экономического, социального и иных форм развития предприятий. Финансы предприятий, к которым относятся: уставный капитал, прибыль, амортизационные фонды, корпоративные и иные ценные бумаги, кредитные ресурсы, паи, вклады партнеров, прямые и портфельные инвестиции, результаты операций на фондовом рынке, субсидии, дотации, льготы и т.д., выполняют сопутствующую всем внутренним и внешним процессам производства и управления роль и, вместе с тем, находятся под жестким контролем и управлением предпринимателя.

2.3. Третья системорезультирующая группа нематериальных активов, с одной стороны, отражает результаты предпринимательской производственно-хозяйственной деятельности, с другой, — становится дополнительным фактором возрастания доходов предприятий, оказывая существенно влияя на рост цены производимой продукции и увеличивая скорость её оборота на основе бескомпромиссно усвоенной потребителями ориентации на абсолютное качество производителя.

К таковым системорезультирующим активам предприятий относятся:

- деловая репутация;
- производственная, продуктовая, торговая марки, «гудвилл»,
- «бренд» предприятия.

Рассматривая перечисленные выше материальные и нематериальные активы производства, находящиеся сами по себе, в статическом состоянии, как было подчеркнуто, приводятся в движение главным в условиях рынка фактором производства — предпринимательским потенциалом предприятия. В силу этого мы выделяем главную системообразующую и системоразвивающую роль предпринимателя, активный потенциал которого нацелен непосредственно на активизацию и ускоренное воспроизводство перечисленных материальных и нематериальных активов предприятия.

Задачей предпринимателей в сфере развития производства с учетом этого становится рациональное комбинирование и эффективное управление перечисленными выше материальными и нематериальными активами предприятий в целях снижения затрат, повышения эффективности, нивелирования рисков, кредиторской и дебиторской задолженностей, поиска и внедрения инновационных технологий, процессных и продуктовых инноваций, в целом ориентированных на повышение эффективности производства, рост объемов и качества продукции и, тем самым, конкурентоспособности предприятий.

В целях формирования рациональной структуры внутренних активов предприятия, ориентированной на повышение эффективности собственного производства в условиях ужесточения конкуренции и рыночной конъюнктуры на мировом и отечественном рынках предприниматель должен дополнительно проанализировать:

- общее состояние структуры средств производства — производственных активов предприятия, их достаточности и совместимости в процессах производства;
- адекватность материально-технических активов возрастающему уровню технического прогресса на мировом рынке;

- соответствие поэлементной структуры нематериальных активов материальным ресурсам;
- соответствие всей структуры активов целям и стратегии развития предприятия с учетом полномасштабности и рациональности их использования в конкретных производственных процессах.

Следует отметить, что продолжающееся, отмеченное многими экспертами, массовое старение и нерациональное использование средств (активов) производства, особенно основных производственных фондов и следующее за этим снижение рентабельности производства, объемов и качества продукции, которое, на наш взгляд, непосредственно связано с нерациональным комбинированием и неэффективным использованием полученных прав собственности, лицензий, сертификатов, квот, технологических, продуктовых и процессных инноваций и т.д., равно как и самих предпринимательских возможностей на отечественных предприятиях затронуло практически все производственные и обслуживающие их процессы в различных отраслях.

Не избежали этого и предприятия полиграфической промышленности, включая партнеров по производству полиграфических машин, оборудования, бумаги, лако-красочных изделий и других расходных материалов. В результате обозначилось массовое банкротство отечественных предприятий, производство продукции которых в условиях возрастания конкуренции стало затратным, малорентабельным, а их продукция утратила требуемое качество.

Моральное и физическое старение основных фондов полиграфической промышленности характеризует уже только то, что около четверти установленных печатных машин насчитывают менее 10 лет производственной эксплуатации, а более 60% поименованных производственных фондов находится за чертой нормативно допустимого физического износа. При этом частные типографии оказались в лучшем положении, поскольку они сформировались преимущественно не более 10 лет назад, и на том этапе оснащались новейшим для того этапа оборудованием. В противовес этому действующие основные фонды около 80% государственных предприятий имеют возраст более 10 лет, а 60% – больше 15 лет. Это не может не свидетельствовать о низкой производительности, качественной отсталости и, как следствие, слабой конкурентоспособности большинства отечественных типографий, особенно расположенных в регионах.

Разразившийся экономический кризис нанес особый ущерб российским предприятиям полиграфической промышленности, специализирующимся на производстве однородной продукции. В связи с этим с полиграфического рынка России уже исчезли такие известные ранее по-

лиграфические предприятия как московские типографии № 4, № 5, № 7, «Красный пролетарий», типографии «Иван Федоров», «Детская книга № 2», «Янтарный сказ» и др., что спровоцировало проблему дефицита, в частности, в книжном производстве. И основной проблемной ситуацией стало то, что к этому времени производство полиграфического оборудования и полиграфических материалов было фактически прекращено на большинстве отечественных машиностроительных предприятий. Такая же ситуация постигла и поставки на российский рынок техники и материалов из стран бывших участников по линии СЭВ – ГДР и Чехословакии. В числе наиболее крупных иностранных субъектов российского рынка следует отметить: Хьюлет-Паккард, Ксерокс, Гейдельберг СНГ, Manroland, КБА Рус, Центр ХГС, Ям Интернешнл, ВИП-Системы, Внeshмальграф, АМОС, Анимар, ИНТРАКО, и многие другие. Наряду с этим с 2007 г. стал ускоренно развиваться импорт китайского полиграфического оборудования и рынок подержанного и восстановленного полиграфического оборудования (Second hand) иностранного производства.

В результате этого произошло существенное переустройство традиционного рынка печатной продукции и поставщиков машин и расходных материалов для печатной промышленности, а основные поставки стали достоянием открытого рынка, преимущественно на основе расширения импорта из филиалов и сервисных центров ведущих фирм Западной Европы, Японии, Индии, которые начали наращивать поставки высококачественного полиграфического оборудования, бумаги, картона, формных пластин, краски, переплетных тканей и др.

Вместе с тем следует отметить, некоторую скачкообразность темпов модернизации основного капитала на российских полиграфических предприятиях. С 2007 г. по 2008 г. в полиграфической промышленности проявилось определенное ускорение модернизации полиграфического оборудования, которую связывают с общеэкономической стабилизацией и процессами усиления взаимодействия с издательскими центрами — создания системы прямых связей типографий с издательствами. На последующем за этим этапе стремительного развития кризисных тенденций инвестиционная активность в этой сфере к концу 2008 года практически свелась на нет. Тем самым мы отмечаем большую зависимость отечественной промышленности от внешних колебаний и, как ни странно, отсутствие у отечественных производителей печатного оборудования не только инновационной активности, но и попыток к реализации настоящих требований государства и общественности к импортозамещению.

Недостаточно эффективно осуществляется и задача привлечения иностранных инвестиций и передовых технологий. В настоящее время

практически отсутствуют предложения со стороны зарубежных фирм по созданию в России совместного или самостоятельного производства полиграфической техники или расходных материалов. Не обнадеживает отечественных и иностранных инвесторов сложившаяся ситуация по созданию комфортных экономических и правовых условий для развития бизнеса в сфере налогово-кредитной политики государства. Проблема усугубляется и тем, что в настоящее время прогнозируемая ситуация искажается резким увеличением объемов поставок более дешевых видов полиграфической техники и материалов из Китая.

Сложившаяся субъективные противоречия между производителем отечественной полиграфической и бумажной продукции и лесопромышленниками носит исторический характер. Это противостояние усугубилось изданием нормативных актов по отмене таможенных пошлин на мелованные бумаги и картоны, в результате чего, практически все комбинаты по производству мелованной бумаги и картона перестали работать на отечественную полиграфическую промышленность. При этом отечественной полиграфической промышленности был нанесен большой ущерб тем, что предприятия были вынуждены искать более дорогие поставки иностранных производителей, которые, в свою очередь, покупали дешевое российское древесное сырьё.

Российские издательства при этом понесли повышенные издержки в связи с сокращением спроса на печатную продукцию из-за высокой себестоимости. Тем самым сегодня оказалось выгоднее размещать российские заказы на печатную продукцию за рубежом и ввозить готовый тираж в Россию, чем печатать этот же тираж в стране, даже не смотря на преимущества по расстоанию, по времени и издержки по конвертации валют. С учетом этого отечественная полиграфическая промышленность все более ориентируется на бумажную продукцию иностранного производства с учетом цены-качества основанного на более высокой производительности оборудования и норме рентабельности предприятий. Это усиливает проблему искусственного дефицита на рынке печатной продукции мелованной и офсетной бумаги, с учетом того, что сегодня в России практически не производятся высококачественные мелованные сорта бумаги и картона с покрытием и пропиткой. И именно на эту продукцию продолжает существовать повышенный спрос, который может в настоящее время быть обеспечен только за счет импортной продукции.

Для того, чтобы оценить конкурентоспособность производственного предприятия отечественной полиграфии, современность, производительность и качество ее фондовооруженности, материало-капиталоемкости, направленность и тенденции дальнейшего технического развития, необ-

ходимо иметь четкое представление о направлении движения технического прогресса в мировом печатном деле и основных индикаторах, подтверждающих жизнеспособность принимаемых предпринимателями производственно-хозяйственных решений на конкретном этапе.

Формированию нового мировоззрения на научно-технический прогресс в полиграфической промышленности послужила международная выставка «DRUPA—2008», состоявшаяся в 2008 г. в Германии и Московская выставка «ПолиграфИнтер» 2009 г. Представленная на них печатная продукция и производственные технологии отразили тенденции научно-технического прогресса в этой сфере и дали широкий простор раскрытию возможностей применения цифровых технологий в полиграфическом производстве, что несомненно окажет большое влияние на процессы модернизации отечественной полиграфии.

Как уже было отмечено, реальное развитие полиграфической промышленности в условиях ужесточения конкуренции и рыночной конъюнктуры на отечественном и мировом рынках непосредственно связано с созданием рациональной системы управления внутренними активами полиграфических предприятий — типографий, что предполагает выявление характеризующих их экономических и стоимостных показателей, сформированной системы хозяйственных связей. Это вызвано также тем, что вступившие на путь рыночного развития отечественные промышленные предприятия еще не имеют достаточного опыта рыночного управления и вынуждены сегодня идти по пути «проб и ошибок», бессистемно заимствуя опыт зарубежных полиграфических предприятий.

В соответствии с принятой нами классификацией материальных и нематериальных активов в сформированной руководящим управленческим персоналом структуре материальных активов следует рассмотреть экономические характеристики земельных участков, состоящих в той или иной форме собственности, основных и вспомогательных производственных зданий и сооружений, машин, оборудования и материалов.

Приведенные Московской типографией № 2 данные свидетельствуют о том, что основные объекты материальных активов — земля и помещения находятся в аренде с утвержденными сроками аренды земли и помещений явно недостаточны для развития полиграфического бизнеса на долгосрочной основе. На основании этого ни один инвестор не примет решения о сколь-нибудь значительных долгосрочных инвестиционных вложениях в основные фонды данного или любого иного бизнеса.

Имеющиеся же в наличии материальные активы (производственные фонды) — здания и сооружения, оборудование и механизмы различных видов и назначения имеют различные сроки изготовления (от 1977 г. до

2004 г.). Согласно указанным датам изготовления такие материальные активы отличаются друг от друга характером предназначения к использованию в явно различных технологиях и, тем самым, различной производительностью, ряд из которых характеризуется к тому же значительным моральным и физическим износом. И что не может не влиять на производительность, скорость и качество выпускаемой продукции. А принятое руководством типографии решение о продолжении использования такого физически и морально устаревшего оборудования до сих пор действует, в связи с явно недостаточной его загрузкой.

Вместе с тем принятое решение о постепенной поэтапной модернизации основных фондов, в связи с недостатком инвестиционных ресурсов безотностительно к срокам амортизации имеющихся, способствует появлению в их структуре отдельных новейших машин – адептов современных технологий, приобретаемых в надежде в скором времени приобрести всю современную технологическую линию. Но технический прогресс развивается достаточно быстро и любые отдельные, даже самые современные на определенном этапе машины и механизмы вдруг через некоторое время также становятся морально устаревшими. И все начинается с начала.

В подтверждение этому в составе производственных мощностей типографии на 2009 г. доля 8-красочной печатной ролевой офсетной машины «Литопия» 1990 года выпуска, составляет 68,2% и предназначена для печати книжно-журнальной продукции тиражом не менее 30 тыс. экз. Но её производительность явно сдерживают иные, участвующие в технологической производственной цепи устаревшие виды оборудования.

В связи с отмеченной выше стратегией, мотивирующей рост производительности и качества продукции, несмотря на произведенные типографией затраты на высококачественную машину, мы не наблюдаем общего увеличения производства и роста спроса на произведенную печатную продукцию данной типографии. Это связано также и с тем, что получить заказы только на полуфабрикат печатной продукции, произведенной на печатной машине «Литопия» и отвечающей её техническим характеристикам, практически невозможно. В силу этого в настоящее время типография вынуждена загружать эту высококачественную печатную машину заказами на производство однокрасочной продукции (средняя красочность 1,43), и тиражами ниже 30 тыс. экз. (средняя тиражность 11,1). В связи с учетом вышеперечисленных факторов мощность печатной машины «Литопия» используется не более чем на 33%.

Как было указано выше, на рынок практически перестала поступать продукция и расходные материалы отечественных производителей, а

та, которая еще продолжает поступать — сомнительного качества. В этих условиях производителю ничего не остается, как покупать более дорогостоящую, но более качественную продукцию — расходные печатные материалы иностранных производителей, что удорожает стоимость собственной конечной печатной продукции.

К числу недостатков, следует отнести то, что с производителями сырья и материалов «напрямую» типография практически не работает в связи с незначительными (для заводов-изготовителей) объемами приобретаемых материалов. Поставки сырья и материалов производятся на основании договоров с поставщиками — официальными дилерами заводов-производителей. При этом участвующие в процессах приобретения дилеры, как правило, не спешат исполнить небольшие заявки, дожидаясь более крупных смежных заказов.

Наряду с этим определенный интерес представляет сравнительная характеристика уровней качества печатного оборудования с мировыми брендами, которая свидетельствует не в пользу наличного оборудования рассматриваемой типографии, как и многих других. Сегодня именно качество печатного оборудования, его пропускная способность и сравнительно высокая затратность, отражающаяся в конечной цене товара, способствуют утечке отечественных заказов за рубеж, что указывалось в качестве основной проблемы развития отечественной типографской промышленности.

Но достичь достаточно высокого качества производства, особенно в условиях мирового и отечественного финансового кризиса, которое могло бы привлечь не только отечественные, но и иностранные заказы, отдельно взятой типографии в одиночку практически невозможно, поскольку необходимо осуществить сквозную, пофакторную оценку и весьма затратную модернизацию всех элементов и стадий производства. Это доступно только крупной организационно-экономической структуре мезоуровня в адекватной организационно-правовой форме.

На типографии разрабатывается система совершенствования управления материальными и нематериальными активами, которая нацелена на их рациональную реструктуризацию с учетом модернизации имеющихся машин, оборудования, механизмов, инструментария, видов сырья и материалов.

Реструктуризация материальных активов предприятия в форме зданий и сооружений будет осуществляться за счет средств от сдачи в аренду свободных площадей и привлечение арендаторов на высвобождаемые помещения и увеличения объемов реализации полиграфических услуг. Такая модернизация предприятия позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции, расширить спектр предоставляемых по-

лиграфических услуг, освоить выпуск новых видов продукции, снизить сроки и себестоимость изготовления продукции.

Особое внимание на типографии сегодня обращается к качественным характеристикам и возможностям их использования имеющихся нематериальных активов.

Имеющиеся в наличии нематериальные активы выделенной нами в классификации группы 2.1. — прав собственности, лицензий на право ведения типографской деятельности, сертификатов, квот, патентов для данного вида печатной деятельности в основном достаточны, но с глубокой модернизацией оборудования их будет явно не хватать.

Кроме того заслуживает внимания анализ состояния выделенной нами второй группы системоразвивающих нематериальных активов 2.2. И речь, в первую очередь, идет о технологических, продуктовых и процессных (управленческих) инновациях.

На типографии используются традиционные для данного вида оборудования технологии, пообъектные ноу-хау, разработанные ранее продуктовые, процессные (управленческие) инновации. Это определяет деловую репутацию предприятия и марку производимой продукции Московской типографии № 2, как исполнителя печатных заказов государственных, общественных, частных организаций и индивидуальных заказчиков печатной продукции и услуг. Указанные характеристики способны формировать «бренд» типографии в целом. И от того, насколько презентабельным является «бренд» данного предприятия, будет зависеть перспектива его развития в будущем в условиях усиливающейся рыночной конкуренции и продуктовой конъюнктуры.

Вместе с тем наиболее важное значение заслуживает анализ главного нематериального актива — предпринимательского потенциала типографии, в том числе ведущего предпринимателя, обладающего талантом видения рыночной конъюнктуры, выбора собственной ниши на рынке, организующего наиболее адекватные данному типу производственно-хозяйственной деятельности управленческие, информационные и иные системы и, главное — способного к рациональной комбинации основных факторов — материальных и нематериальных активов производства.

Следует констатировать, что на «Второй московской типографии» после некоторого периода переосмысления стратегии и концепции рыночного развития сложился предпринимательский потенциал в лице директора и утвердившегося управленческого звена. Ими разработана и усовершенствуется в связи с внешними изменениями концепция и программа экономического развития, под которые разрабатываются и утверждаются конкретные бизнес-планы.

С учетом этого в структуре материальных и нематериальных активов типографии наметились серьезные изменения в пользу формирования и внедрения технологических и продуктовых инноваций с учетом их рационального комбинирования в целях комплексной модернизации основных фондов. Такая модернизация будет осуществляться во взаимодействии с заинтересованными партнерами по бизнесу — поставщиками и потребителями с учетом разработки общего бизнес-плана и пообъектных заданий по модернизации основных фондов, организационно-экономическим механизмом реализации которых в условиях нестабильного рынка должно стать использование кластерных принципов системной организации производства и получения на этой основе эффекта синергии от эффективного взаимодействия с иными заинтересованными предприятиями и организациями различных отраслей, в том числе с государственными и региональными органами власти и управления. Тем самым предполагается усилить конкурентоспособность бизнеса.

При этом одним из основных направлений реструктуризации типографского бизнеса были избраны сокращение издержек производства на основе глубокой модернизации основных фондов, разработка и привлечение технологических, продуктовых и процессных инноваций, ориентированных на возрастание продуктовой марки типографии, её деловой репутации и «бренда» с учетом прогнозирования получения эффекта синергии от взаимодействия всех заинтересованных участников.

В центре указанных преобразований мы видим разработанный предпринимательский механизм рационального комбинирования материальных и нематериальных ресурсов (активов) типографии, с учетом предоставления необходимых услуг от заинтересованных партнеров, нацеленный на модернизацию технологического оборудования, рациональное использование свободных территорий и мощностей, что в целом формирует новые производственные и финансовые возможности, способствующие выбору новых, целей и задач развития полиграфического бизнеса.

Результатом максимального использования предпринимательского потенциала типографии должен стать существенный подъем производительности и качества печатной продукции, завоевание, а также обоснованный выбор новых направлений производства и предложения на рынке технологий и продуктовых инноваций.

В конечном результате рационально выстроенная структура факторов (активов) производства и источников их пополнения начинает набирать обороты и активно содействует повышению эффективности производства практически во всех типографских процессах, чему также способствует рационально выстроенная система процессных (управленчес-

ких) инноваций с применением инновационных процессных форм и методов управления, а также рациональная система привлечения потенциальных заказчиков полиграфической продукции и поставщиков сырья и материалов.

В частности анализ рынка полиграфической продукции и услуг с позиции избранной Московской типографии № 2 показывает, что привлечение потенциальных заказчиков на предприятие может быть обеспечено за счет:

- смены вектора взаимоотношений типографии с заказчиками, которая в условиях растущей конкуренции должна исходить в первую очередь из потребностей заказчиков, т.е. рынка;
- активного продвижения услуг типографии на рынке с учетом создания веб-сайта, зарегистрированного на специализированных порталах, рекламы и участия в выставках и иных мероприятиях;
- расширения ассортимента выпускаемой продукции за счет продукции производственно-технического назначения, совершенствования применяемых технологий;
- выявления наиболее привлекательных для типографии нишах: учебная школьная литература, наглядные пособия, детские книги, альбомы и каталоги, словари, энциклопедии, религиозная литература, подарочные и юбилейные издания, рекламная продукция: буклеты, плакаты, проспекты, каталоги, книги и журналы нестандартных форматов;

Основанием для такого выбора является целенаправленная работа с рыночной информацией, выбором источников и способов её получения. Для анализа использовались такие источники информации как статистические сборники, специальные информационные издания, информация существующих и потенциальных производителей и заказчиков производимой продукции, потенциальных поставщиков закупаемых материалов, а так же из открытых источников – интернет, СМИ. Использование потенциальных возможностей анализа рыночной информации стало приоритетной формой развития предпринимательской инициативы.

Особый интерес представляет также информация, рассматриваемая в ракурсе оценки возможностей работы с организациями – потенциальными источниками предоставления материальных и финансовых ресурсов в кредитно-банковской и инвестиционной сфере. Результатом анализа такой информации является избранная схема финансового обеспечения типографии с учетом возможностей получения под сформированный бизнес-план кредитных и инвестиционных ресурсов, залого-

вым инструментом которых является рыночная стоимость совокупности ликвидных производственных активов и предприятия в целом, которая осуществлена затратным, сравнительным и доходным подходами.

С учетом этого руководство типографии предполагает выйти на фондовый рынок с первичными ценными бумагами, определив первичную стоимость закладываемого под их выпуск ликвидного имущества. Особый интерес к корпоративным ценным бумагам типографии, в свою очередь, может быть вызван у потенциальных покупателей в случае создания некоего объединения предприятий и организаций участвующих в производстве конечного печатного продукта, образованного в форме кластера, повышающего конкурентоспособность участников с учетом возникновения синергетического эффекта. Основанием для возрастания ликвидности таких ценных бумаг может явиться рациональная структура совокупных активов.

После глубокого анализа ликвидности, оценки реальной стоимости выявленных материальных и нематериальных активов предприятия с учетом кропотливой работы и замечаний **команды** риск-менеджмента типография будет способна начать работу по выявлению возможностей выпуска первичных ценных бумаг и использования финансовых инструментов наряду с инструментами хеджирования. А формируемые под них процессные (управленческие) инновации будут направлены на максимальное использование полученных стоимостных величин для привлечения инвестиций на основе оцененной стоимости материальных, нематериальных активов и бизнеса типографии. И только после этого появляется возможность привлечения и использования «деревативных» финансовых инструментов, к которым следует отнести возможности покупки и продажи опционов, свопов, осуществления форвардных сделок с учетом выверенной оценки рыночной конъюнктуры, соотношения мировых и отечественных цен на товары и услуги полиграфии.

Литература

1. Управление государственной собственностью. /Под ред В.И. Кошкина. М.: ИКФ «ЭКМОС», 2001.
2. Инновационный тип развития экономики России. М.: Изд-во РАГС, 2005.
3. Методы и источники формирования нематериальных активов организации. // Новое в экономике и управлении: Сб. статей / Под ред. А. Н. Алисова. М.: МАКС Пресс, 2006. Выпуск 8. С. 94–102.
4. Ольховский В.В. Управление нематериальными активами как инновационным ресурсом развития современных организаций: Монография. М.: Изд-во РАГС, 2008.

5. Полянский А.И. Управление недвижимостью государственного собственника и регулирование рынка. М.: ВШПП.
6. Роль нематериальных активов в стимулировании процессных инноваций. // Российское предпринимательство. 2007. № 10, выпуск 2. С. 100–105.
7. Процессные инновации как методы создания и укрепления положительной деловой репутации организации. // Новое в экономике и управлении: Сб. статей / Под ред. Алисова А. Н. М.: МАКС Пресс, 2007. Выпуск 12. С. 136–140.
8. Формирование и использование комплекса методов управления нематериальными активами организации. // Новое в экономике и управлении: Сб. статей / Под ред. Николаева В. А. М.: МАКС Пресс, 2007. Выпуск 15. С. 102–108.
9. Характеристики и свойства нематериальных активов. // Инновационное развитие социально-экономических систем: стратегия и факторы: Сборник статей / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко. М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 112–130.
10. Моделирование процесса управления нематериальными активами как инновационным ресурсом организации. // Альманах Центра общественных экспертиз: Научное издание. Москва: НП «Центр общественных экспертиз», 2008. № 1. С. 45–53.
11. В.М Яковлев, А.С Куваков. Рыночная реструктуризация производственного комплекса России в условиях кризиса. В сб. Роль цивилизованного предпринимательства в экономике России. //Под.ред В.С. Балабанова. Вып. XXII. 2010.

В. В. Ястребов

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Необходимость структурной диверсификации российской экономики

***Аннотация.** Статья посвящена оценке состояния российской экономики, анализируются главные факторы, тормозящие ее рост и развитие, приводятся доказательства несостоятельности ее сырьевой направленности и крайней неустойчивости в условиях финансового кризиса 2008 года. Подробно рассматриваются основные показатели российской экономики и динамика ее значений до и после наступления кризиса 2008 года, приводится обоснование негативного воздействия эффекта ресурсного проклятия на экономическую ситуацию в стране.*

***Ключевые слова:** российская экономика, кризис 2008, сырьевая направленность, ВВП, добавленная стоимость, энергоносители, нефть, сырьевое проклятие.*

***The summary.** The article is dedicated to assessment of the Russian Economy and its state and includes analysis of main factors which put the brakes on the economy growth and development. Also it proves failure of economy based on raw materials and its instability in the terms of world financial crisis of 2008. The article describes main indicators of Russian Economy in detail with their dynamic through the period before and after financial crisis of 2008 and explains the resource curse impact on the economic situation inside the country.*

***Key words:** Russian economy, crisis 2008, raw materials trend, GDP, value added, energy resources, oil, resource curse.*

Постоянное и устойчивое развитие экономики и общества является наиважнейшей задачей государства. И, сегодня, в новом тысячелетии, когда процесс глобализации мировой экономики набирает обороты, нашей стране очень важно создать такую экономическую систему, которая обеспечит ей достойное место в мире.

Для оценки общей текущей характеристики развития национальной экономики обратимся к системе национальных счетов, представляющей собой определенное множество статистических показателей, с помощью которых измеряется совокупное производство страны. Основным показателем системы национальных счетов является валовой внутренний продукт (ВВП). Под ВВП понимают рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосред-

ственного употребления), произведённых во всех отраслях экономики на территории государства за определенный период времени.

После кризиса 1998 года и до наступления нынешнего российская экономика росла достаточно высокими темпами, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1

**Индексы физического объема валового внутреннего продукта
в процентах к предыдущему году ¹**

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
106,4	110,1	105,1	104,7	107,4	107,2	106,4	107,7	108,1	105,6	92,1

Если судить по этим данным, российская экономика представляла собой достаточно устойчивую систему, обладающую значительным экономическим потенциалом. Однако, в результате негативного воздействия финансового кризиса осени 2008 года ВВП в 2009 году уже упал на 7,9%. Одной из причин подобного спада явилось уменьшение выручки от экспорта нефти и нефтепродуктов ². Но если проанализировать структуру ВВП, то доля сырьевой отрасли сравнительно невысока и на конец 2007 года составляла 10% ВВП ³. Объясняется подобное явление российской особенностью предпринимательской деятельности крупных сырьевых корпораций, которая состоит в использовании услуг торговых компаний для сбыта своей продукции и ухода от налогообложения за счет трансфертного ценообразования ⁴. В результате подобных действий добавленная стоимость переводится из сектора, где она произведена, в сектор торговли, что и отражается на структуре ВВП. Указанную особенность подтверждают статистические данные таблицы 2.

Большая часть добавленной стоимости (20,2% в 2007 году) приходится на оптовую и розничную торговлю, в то время как на основные отрасли экономики (сельское хозяйство и обрабатывающее производство) приходится соответственно 4,4% и 18,5%.

¹ Федеральная служба государственной статистики http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_NS

² Замаараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. «Вопросы экономики», 2009 г. № 3, С. 4

³ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2009 год. М., 2009, С. 312.

⁴ Рюль К. «Экономика России: XXI век», № 16, http://www.ruseconomy.ru/nomer16_200408/ec04.html

Таблица 2

Структура валовой добавленной стоимости по основным видам экономической деятельности в 2000–2007 гг. в текущих основных ценах, в процентах к итогу⁵

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,5	6,8	6,3	6,2	5,6	5,1	4,7	4,4
Добыча полезных ископаемых	31,7	28,8	6,7	6,6	9,4	11,0	10,9	10,1
Обрабатывающие производства			17,3	16,7	17,8	18,6	17,8	18,5
Оптовая и розничная торговля	23,4	23,0	22,5	21,7	20,0	19,3	20,1	20,2

На сырьевую направленность экономики указывает и структура экспорта Российской Федерации, о чем свидетельствует таблица 3.

Таблица 3

Товарная структура экспорта Российской Федерации в процентах к итогу⁶

Экспорт продукции	2000	2004	2005	2006	2007	2008
машины, оборудование и транспортные средства	8,8	7,8	5,6	5,8	5,6	4,9
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,6	1,8	1,9	1,8	2,6	2,0
минеральные продукты	53,8	57,8	64,8	65,9	64,9	69,7

Итак, доля сырьевых товаров в общем объеме экспорта чрезвычайно велика (почти 70%) и превышает долю товаров других отраслей в десятки раз. Причем этот разрыв с каждым годом стремительно увеличивается не только за счет его сырьевой составляющей, но и, к сожалению, из-за замедления роста доли экспорта, например, таких отраслей, как машиностроение и сельское хозяйство. Подобная тенденция создает благоприятную почву для инвестиций в разработку природных ресурсов, стимулируя ускорение сырьевых отраслей.

⁵ Национальные счета России. Официальное издание 2008 год. М. 2008, С. 78. Национальные счета России. Официальное издание 2002 год. М. 2002, С. 46.

⁶ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2009 год. М., 2009, С. 706.

Подтверждает сырьевую направленность российской экономики существующее состояние промышленности. Для пояснения данной зависимости обратимся к рисунку 1, который как раз наглядно отражает динамику промышленных показателей.



Рис. 1. Прирост промышленности (год к году, в%) и цены на нефть ⁷

Итак, индекс промышленного производства рос непрерывно, начиная с 2000 года, и в 2007 превысил свое значение на 6,3% относительно предыдущего года, что говорит о положительной динамике экономики страны. Вдобавок, в 2007 году наблюдался и значительный рост обрабатывающего производства, который превысил свое значение 2006 года на 6,8%⁸. Объясняется подобное явление, прежде всего, более высоким (почти на 10 долларов за баррель), чем в предыдущем году, среднегодовым уровнем нефтяных цен и ускорением роста инвестиций в основной капитал⁹. В результате, в качестве негативного побочного эффекта, в 2007 году наблюдается, например, прекращение роста производства и распределения электроэнергии, газа и воды, который наблюдался после 2000 года. Так, индекс производства рассматриваемой отрасли в процентах к предыдущему 2006 году составил 99,5%¹⁰. Поэтому делать заключение о диверсификации промышленности не приходится.

В завершении обоснования сырьевого характера российской экономики рассмотрим структуру доходов федерального бюджета на основе таблицы 4 и 5.

⁷ Росстат, Фонд экономических исследований «Центр развития».

⁸ «Промышленность России». Официальное издание 2008 год, С. 30.

⁹ Центр Развития. Ежемесячное обозрения российской экономики, 15 февраля 2008 год, С. 5.

¹⁰ «Промышленность России». Официальное издание 2008 год, С. 57.

Таблица 4

**Структура доходов федерального бюджета в 2000–2008 годах
(миллиардов рублей) ¹¹**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
налог на прибыль организаций	178,0	213,8	172,2	170,9	205,7	377,6	509,9	641,3	761,1
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	18,6	49,7	214,2	249,5	434,3	872,3	1116,7	1157,4	1637,5
доходы от внешнеэкономической деятельности	37,4	51,5	65,4	52,9	38,5	1680,9	2306,3	2408,3	3584,9
Всего	1132,1	1594,0	2204,7	2586,2	3428,9	5127,2	6278,9	7781,1	9275,9

Таблица 5

**Структура доходов федерального бюджета в 2000–2008 годах
в процентах к итогу ¹²**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
налог на прибыль организаций	15,73	13,42	7,81	6,61	5,99	7,39	8,12	8,24	8,20
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1,64	3,12	9,72	9,65	12,67	17,01	17,78	14,98	17,65
доходы от внешнеэкономической деятельности	3,31	3,23	2,97	2,06	1,13	32,78	36,73	30,95	38,64
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Представленные данные показывают, что доля сырьевых доходов в федеральном бюджете росла высокими темпами, начиная с 2000 года. И к началу 2008 года ее значение составило около 57% бюджета. Это говорит об определяющем влиянии сырьевых отраслей на экономику государства. Результатами подобной динамики являются сильные диспропорции ее развития в целом. Так, например, темпы роста поступлений в федеральный бюджет сырьевых статей выросли за период с 2004 по 2008 годы на 37,51%, в то время как рост поступлений от налогов на прибыль организаций составил за указанный период всего 2,21%. Таким образом, состояние национального федерального бюджета напрямую зависит от мирового рынка энергоносителей. Особенно это показал мировой финансовый кризис

¹¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2009 год. М., 2009, С. 579, 580.

¹² Там же, С. 579, 580.

2008 года, который крайне негативно сказался на экономике России. Так к ноябрю 2008 года стоимость экспорта товаров упала до 20% (год к году), а именно экспорт нефти по системе «Транснефти» в ноябре 2008 г. упал на 18% (год к году), на 21% (год к году) упал экспорт газа¹³, что привело к дефициту федерального бюджета. Таков неизбежный результат сильной зависимости экономики от конъюнктуры мирового рынка.

Функция спроса на энергоносители зависит от множества факторов, среди которых темпы роста экономик ведущих стран, состояние международных отношений, наличия альтернативных природных ресурсов и т.д. Так по данным министерства энергетики США потребление нефти выросло в 2008 году по сравнению с 2007 на 500 тысяч баррелей в сутки. Однако финансовый кризис 2008 года внес свои коррективы в соотношении спроса и предложения на нефть, понизив значение обеих величин:



Рис. 2. Спрос и предложение нефти в мире 1987–2009 гг.¹⁴

Стоит отметить, что прогнозы ОПЕК насчет потребления нефти и цен меняются в течение года. Так в марте 2009 года она предполагала снижение спроса на нефть в 2010 году¹⁵, но уже в сентябре 2009 года

¹³ Центр Развития. Ежемесячное обозрение российской экономики, 15 февраля 2008 год, С. 18.

¹⁴ Зырянов И. <http://www.abird.ru/articles/oil> – Исследование и развитие бизнес-идей.

¹⁵ <http://www.vesti.ru/doc.html?id=262451>

прогнозирует рост на 150 тыс. баррелей в сутки и точный объем составит около 84,56 млн. баррелей в сутки ¹⁶.

Очевидно, что в подобной крайне неустойчивой кризисной макросреде невозможно точно оценить будущие тенденции нефтяного рынка. Поэтому страны-экспортеры энергоносителей, чья экономика напрямую зависит от рынка нефти, находятся в крайне неопределенном состоянии. Россия также относится к их числу, т.к. является одним из крупнейших производителей и экспортеров нефти. В 2007 году ее доля на мировом рынке нефти достигла достаточно высокого значения – 12,4% ¹⁷.

Серьезное воздействие на ценообразование нефти оказывает курс валюты. Согласно статистике с 2001 по 2008 года, коэффициент корреляции доллара и цены на нефть составляет 0.87 ¹⁸. И с 2001 по 2008 годы курс доллара понизился на 34%, а цены на нефть выросли на 284%:

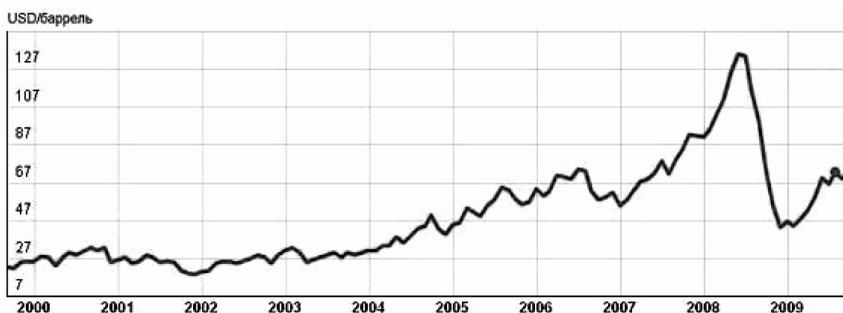


Рис. 3. Динамика цен на нефть, USD/баррель ¹⁹

Так получается, что цена на нефть зависит от количества денег, например, в США. Очевидно, что при эмиссии долларов, произойдет спад его курса, а цена на нефть подрастет. Соответственно, ценообразование на энергоносители будет напрямую воздействовать на экономику России как страны экспортера, являясь мощным дестабилизирующим фактором, который может влиять как положительно на ее рост экономики, так и отрицательно.

¹⁶ <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1280125>

¹⁷ Подколзина И. «Вопросы экономики», 2009 г. № 5, С. 93

¹⁸ Там же, С. 96

¹⁹ Инвестиционный Холдинг «Финам». ЗАО «ФИНАМ», Яндекс-Котировки.

Наконец, «премия за риск» представляет собой явление удорожания нефти вследствие напряженности геополитической обстановки, вызванной, например, политикой США в нефтедобывающих странах, несоблюдением членами ОПЕК предоставленных квот на добычу нефти. С одной стороны, для России повышение цены на рассматриваемый энергоноситель выгодно в условиях сохранения или увеличения уровня его мирового потребления. Но, как уже отмечалось, указанные факторы не подвергаются непосредственному влиянию и изменению со стороны нашей страны, и, следовательно, экономика на основе сырьевого экспорта непредсказуема.

Во-вторых, сырьевая экономика несостоятельна из-за зависимости от мировых рынков капитала, что подтверждается данными таблицы 6.

Таблица 6

Динамика иностранных инвестиций по видам экономической деятельности (в процентах к итогу)²⁰

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
добыча полезных ископаемых	19,3	24,5	11,2	16,6	14,4	12,0
обрабатывающие производства	22,0	25,3	33,5	27,5	26,4	32,7
оптовая и розничная торговля	35,5	32,2	38,2	23,7	39,1	23,0

На основе представленных данных можно сделать следующие выводы. Во-первых, основная часть инвестиций на протяжении последних 5–6 лет производилась в оптово-розничную торговлю, среди которой сильно выделяется оптовая торговля, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Во-вторых, привлекательной для иностранных инвесторов стала и обрабатывающая отрасль, что должно было бы благоприятно повлиять на производство внутри страны. Однако при детальном рассмотрении структуры инвестиций в обрабатывающую отрасль, можно сделать неутешительный вывод о том, что большая часть средств была вложена в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (в среднем, более половины соответствующих инвестиций). Привлекательность инвестиций в ме-

²⁰ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2009 год. М., 2009, С. 671.

таллургию объясняется, прежде всего, растущими на мировом рынке ценами на металлы и изделия из них. Но кризис 2008 года повлиял негативно и на металлургию. Выразилось это в падении цен спроса на такие металлы как никель, алюминий. Весной 2008-го года никель стоил около 33 000 долларов за 1 т. В декабре 2008 года цена составила около 10 000 долларов, что ниже средней себестоимости производства этого металла в мире²¹. Спрос упал и на платину, которую активно используют в производстве катализаторов для автомобилей. Это явилось следствием трудностей, которые терпят такие автомобильные концерны, как GM, Ford и Chrysler. Неблагоприятная ситуация на рынке металлов заставила металлургические компании заморозить свои инвестиционные планы на 2009 год. И в сложившейся неблагоприятной мировой экономической ситуации российская экономика лишается источников роста и значительной доли иностранных средств.

Наконец, существенная часть иностранных инвестиций шла в добычу полезных ископаемых. Как указано выше, это объясняется ежегодно растущим мировым спросом на энергоносители. В условиях кризисного снижения объемов производства и падения цен на сырье резко упали доходы федерального бюджета.

Главный вывод из вышесказанного состоит в том, что в России налицо эффект «ресурсного проклятия», глубоко деформированная структура экономики. Это является главным фактором, тормозящим повышение ее эффективности и конкурентоспособности. Доминирование ресурсной составляющей в механизме экономического роста ведет к потере устойчивости экономики из-за замедления развития машиностроительного комплекса, высоких технологий. Например, в развитых странах доля машиностроения составляет от 30% до 50%, в России же на конец 2007 года этот показатель равнялся 19%²², что практически делает невозможным обновление основного капитала — происходит колоссальное старение промышленного оборудования, возраст которого превышает в среднем 20 лет. В результате российская экономика неспособна оперативно реагировать на запросы международного рынка, что является главной причиной ее низкой конкурентоспособности.

«Сырьевое проклятие» проявляет себя в отсутствии должного финансирования подготовки высококвалифицированных профессиональных кадров, без которых невозможно развитие технологических инноваций.

²¹ Хренников И., Шевелькова О. Еженедельник «SmartMoney», 15.12.2008. № 47.

²² Сорокин Д. «Вопросы экономики», 2008 г. № 3, С. 97.

Структурная деформация российской экономики является и коренной причиной высокой безработицы и социальной напряженности.

Согласно данным Росстата, уровень безработицы в России в 2008 году составил 7,1% среди людей трудоспособного возраста, что выше соответствующего докризисного значения на 1,3%²³. Однако Росстат считает безработными тех граждан, которые обращались в государственную или коммерческую службу занятости или размещали объявления в печати. Очевидно, что рассчитанный таким образом показатель занижен. Если обратиться к результатам социологических исследований Internet-компаний, занимающихся подбором персонала «On-LINE», то показатель безработицы будет значительно выше. Так, например, по данным одного из ведущих Internet-рекрутеров компании «HeadHunter» во второй половине 2008 года наблюдалась существенная убыль вакансий по всем специальностям (10–25%) и рост числа соискателей (их число превысило число вакансий в среднем в 3 раза), что было вызвано началом мирового финансового кризиса²⁴, и на ноябрь 2009 число безработных в Москве составило 39%²⁵ (по данным Росстата – 0,9%). Причем в регионах «официальный» уровень безработицы значительно выше (например, в Южном Федеральном округе – 10,2% на 2008 год), и исходя из рассмотренной тенденции к статистическому занижению уровня безработицы, реальная картина занятости населения не внушает оптимизма и говорит о назревших структурных противоречиях в экономике страны.

Наконец, «сырьевое проклятие» делает экономику страны неспособной противостоять внешним воздействием, что и показал мировой финансовый кризис 2008 года. Так министр финансов РФ А. Кудрин в своей работе отмечает, что «быстрый рост государственных расходов и импорта маскировался повышением цен на нефть и другие товары российского экспорта [...] однако фактически описанные процессы делали российскую экономику уязвимой к воздействию глобального кризиса»²⁶. Помимо этого, в его работе утверждается, что низкие цены на сырьевые товары будут воздействовать на российскую экономику в направлении ограничения темпов экономического роста²⁷. На

²³ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2009 год. М., 2009, С. 130.

²⁴ Обзор тенденций рынка труда. Октябрь 2008 год. Служба Исследований группы компаний HeadHunter.

²⁵ Обзор рынка труда за 2009 год. <http://hh.ru/article.xml?articleId=827>

²⁶ Кудрин А. «Вопросы экономики», 2009, № 1, С. 15.

²⁷ Там же, С. 21.

основании этого, можно сделать вывод о том, что экономика России достаточно уязвима в условиях глобальной рецессии, и необходимо срочно менять модели экономического роста страны. В связи с этим, как отмечено в Концепции долгосрочного развития России²⁸, на первый план выдвигаются проблемы технологической модернизации и диверсификации национальной экономики, что позволит уменьшить ее зависимость от мирового рынка энергоресурсов и капиталов.

²⁸ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. VII/
Под научной ред. Л.А. Булочниковой. – М.: Российская Академия предприниматель-
ства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. – 245 с.

ISBN 978-5-903893-35-5

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск VII

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17480 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 29.06.2010
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 14,18 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

Российская Академия предпринимательства



Тренинг-центр

Направления
бизнес-тренингов:

- Управленческие коммуникации для руководителей
- Компьютерное бизнес-моделирование
- Реклама/маркетинг
- Эффективные продажи
- Деловые коммуникации для менеджеров
- Тренинг для HR-менеджеров
- Тренинг для тренеров
- Гостиничный и ресторанный бизнес
- Спортивный менеджмент и др.

*Адаптация программ к специфике деятельности компании.
По окончании выдаются соответствующие сертификаты.
Гибкая ценовая политика.*

Центр дополнительного профессионального образования

Повышение
квалификации и
профессиональная
переподготовка

- Профессиональная переподготовка:
 - бух. учет, анализ и аудит;
 - управление персоналом;
 - финансы и кредит и др.
- Повышение квалификации:
 - программа подготовки профессионального бухгалтера (или бухгалтера резерва);
 - аудит и аудиторская деятельность;
 - МСФО и др.

*Тесное сотрудничество с Институтом проф. бухгалтеров России.
По окончании выдается диплом государственного образца о
профессиональной переподготовке или же
свидетельство/сертификат о повышении квалификации.*

Наши координаты

www.rusacad.ru