

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ
118

ТОМ СТО ВОСЕМНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
№ 5/2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО ВОСЕМНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
№ 5/2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ВОСЕМНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
№ 5/2009

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий», в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-099-1
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, доктор экономических
наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, кандидат экономических наук,
профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
советник Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

С.Н. Сильвестров «Партнерство государства и бизнеса в России»	9
---	----------

Проблемы дня

А.А. Абрамычев Мониторинг создания российских транснациональных компаний	50
---	-----------

А.В. Александрова Организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого развития региона	59
---	-----------

Р.Ю. Алехин, В.В. Коварда Многокритериальная оценка деятельности руководителей ФГУП «Протезно-ортопедическое предприятие»	78
---	-----------

Д.Г. Бажуткин Специфика функционирования образовательных структур в рыночной среде	100
---	------------

А.А. Бобков Формирование политики управления оборотными средствами предприятия стройиндустрии	113
--	------------

Е.А. Васильева Методика стратегического анализа внутренней среды предприятия сотовой связи	124
---	------------

Р.С. Голов

Инновационно-информационное поле как эффективная синергетическая система для развития и распространения инновационно-инвестиционных проектов 133

П.В. Дога

Теоретические основы формирования конкурентоспособной экономической среды в системе внешнеторговой деятельности предприятий промышленности 164

С.А. Долбина

Государственная стратегия развития предприятий металлургической отрасли России 173

Е.А. Емельянова

Инструменты государственного управления структурными преобразованиями российской экономики в условиях глобализации мировой экономики 182

Т.В. Нечаева

Концептуальные основы гармонизации промышленной и торговой политики в интересах финансовой устойчивости предприятий торговли 191

О.В. Петров

Методические подходы к государственному управлению структурными преобразованиями в электроэнергетической отрасли на примере Сибири 199

О.В. Сорокин

Методическое обеспечение выбора современных форм поставок оборудования предприятиями промышленности 208

А.И. Титов

Организационно-экономические условия
функционирования комплекса пищевой
промышленности 217

Л.В. Торшина

Роль диверсификации структуры экономики
в обеспечении устойчивого развития региона 224

Л.Н. Чайникова

Исследование современного состояния
инновационного потенциала Тамбовской области 236

В.П. Шаронова

Система потребительской кооперации –
важный императив развития сельских территорий 254

А.Р. Юсипова

Методические аспекты формирования механизмов
устойчивого развития промышленных предприятий 269

А.В. Яровой

Оценка инвестиционных ресурсов предприятий
металлургического комплекса России и Украины 278

Условия представления научных статей

для публикации в сборниках
Научных Трудов ВЭО России 285

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РОССИИ

С.Н. СИЛЬВЕСТРОВ,

*заместитель директора Института
экономики РАН, д.э.н., профессор*

Формы и инструменты партнерства

Многие российские правовые акты изобилуют утверждениями либо о разработке механизма ГЧП и условиях для его реализации, либо о необходимости разработки методической базы оценки инвестиционных проектов и их реализации на принципах государственно-частного партнерства. К примеру, в постановлении Правительства РФ от 17 сентября 2001 г. № 75 «О Федеральной целевой программе «Жилище» на 2002–2010 годы» утверждалось, что методическая база оценки инвестиционных проектов и их реализации на принципах ГЧП уже создана. А постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2005 г. № 65 «О дополнительных мерах по реализации Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы» утверждалось, что необходимо разработать методическую базу оценки инвестиционных проектов и их реализации на принципах ГЧП. Кроме того, постановлением Правительства РФ от 12 ноября 2004 г. № 26(3) создана Правительственная комиссия по вопросам комплексного развития транспортной системы Российской Федерации, одной из задач которой и является разработка названного механизма и условий его реализации. В постановлении Правительства РФ от 8 декабря 2005 г. № 40-ФЗ «О Федеральной целевой программе «Культура России (2006–2010 годы)» указывает-

ся, что важным фактором, способствующим развитию отрасли, является создание институтов ГЧП, что предусматривает развитие меценатства и благотворительности в сфере культуры, совместное участие государства и бизнеса в развитии рынка культурных ценностей, а также в экономически эффективных проектах в сфере культуры.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 годах от 09.03.2007 указывается на необходимость «на практике широко задействовать эффективные механизмы государственно-частного партнерства, включая реализацию концессионных соглашений».

В Концепции долгосрочного социального развития Российской Федерации, разработанной Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, «развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, прежде всего в сферах исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной и энергетической инфраструктуры», определено в качестве одного из принципов, которыми должно руководствоваться государство в отношениях с субъектами предпринимательской деятельности.

Термин «государственно-частное партнерство» получил законодательное закрепление с дополнением Бюджетного кодекса Российской Федерации в апреле 2007 года статьей 179.2. об Инвестиционном фонде Российской Федерации. Согласно ч. 1 этой статьи, «Инвестиционный фонд Российской Федерации – часть средств федерального бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства».

Другим законодательным актом, в котором говорится о государственно-частном партнерстве, является Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития». В п. 11 части 3 ст. 3 Закона названа одна из основных функций Внешэкономбанка – участие «в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства, а также проектов по созданию объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования особых экономических зон».

Попытка дать законодательное определение «государственно-частному партнерству» предпринята в Законе Санкт-Петербурга от 26.10.2006 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». В указанном законе государственно-частное партнерство определено как «взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российскими или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных»¹.

Таким образом, в данном законе подчеркивается возможность создания партнерств между государством и бизнесом, причем не только российским, но и зарубежным, и определяется основная цель ГЧП, а именно – реализация социально значимых проектов.

По российскому законодательству основания возникновения партнерства или сотрудничества могут относиться и к публично-правовой, и к гражданско-правовой сферам. Виды

¹ Масленников А. Государственно-частное партнерство: региональный аспект // Экономист. 2008. № 9. С. 74.

партнерства могут быть также различными: социальное или экономическое партнерство (сотрудничество). Партнерство может быть коммерческим или некоммерческим; межгосударственным, международным и внутригосударственным; глобальным, стратегическим, традиционным; взаимовыгодным и невыгодным; деловым и неделовым².

Для развития государственно-частного партнерства создается правовая база. В 2005–2006 гг. приняты Законы РФ: «О концессионных соглашениях» (июль 2005 г.), «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ для государственных и муниципальных нужд» (июль 2005 г.), «Об автономных учреждениях» (ноябрь 2006 г.), «О внесении изменений в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» и отдельные законодательные акты РФ», а также Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об инвестиционном фонде РФ». Кроме того, в Госдуме обсуждаются проекты законов: «О государственных (муниципальных) некоммерческих организациях», «О реорганизации государственных и муниципальных учреждений, выполняющих работы в области образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры, спорта и науки», которые предполагают в том числе и создание механизмов регулирования ГЧП³. По российскому законодательству к договорам, на основании которых может осуществляться государственно-частное партнерство, относятся:

- договор управления имуществом (глава 39 ГК РФ);
- договор доверительного управления имуществом (глава 53 ГК РФ);
- договор аренды зданий и сооружений (глава 34, параграф 4 ГК РФ);

² <http://alldocs.ru/download/index.php?id=2235>

³ <http://www.c-society.u/wind.php?ID=291211&soch=1>

-
- концессионные соглашения (Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»);
 - соглашения о разделе продукции (Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»).

Таким образом, в российском законодательстве зафиксирована наиболее распространенная в мировой практике классификация форм партнерства и используются те же термины, что и в большинстве развитых и развивающихся стран.

В соответствии с действующим российским законодательством муниципалитеты, выступая собственниками принадлежащего им имущества, имеют право самостоятельно выбирать способы распоряжения данными объектами и формы взаимодействия с частными коммерческими фирмами. Выбор конкретной формы определяется в процессе переговоров сторон и зависит от задачи, решение которой муниципалитет доверяет частному бизнесу, и от готовности бизнеса к ее решению. Обобщенно контракты такого типа в мировой практике называются контрактами управления⁴.

Остановимся более подробно на такой форме ГЧП, как соглашение о разделе продукции (СРП). Эта форма ГЧП стала легитимной в 1995 году, после принятия Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». СРП является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору – субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на

⁴ Мартусевич Р.А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р.А. Мартусевич, С. Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. С. 83.

ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск»⁵. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

Эксперты указывают на забюрократизированность современного процесса подготовки СРП в России: ФЗ; нормативные правовые акты; два аукциона; заседания комиссии по подготовке СРП, переговоры с инвестором; согласования с министерствами и ведомствами и т.п. По оценкам, сегодня еще до начала реализации любого СРП необходимо пройти 28 этапов подготовки и согласований. В итоге процедура заключения СРП неизбежно растягивается на 2–3 года⁶. На сегодняшний день на территории РФ на условиях СРП реализуются четыре нефтяных проекта⁷ (см. данные по добыче нефти и газа по компаниям в рамках СРП – приложение 2).

Осуществление проектов потребовало развития и модернизации инфраструктуры острова. В рамках проектов строятся и ремонтируются дороги и мосты, реконструируются порты, аэропорты, медицинские учреждения, модернизируют

⁵ Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».

⁶ Государство и бизнес: институциональные аспекты / Отв. ред. И. М. Осадчая. М.: ИМЭМО РАН, 2006. С. 82.

⁷ Проект «Сахалин-1», подписан 30 июня 1995 г. и вступил в силу 10 июня 1996 г.; проект «Сахалин-2», подписан 22 июня 1994 г. и вступил в силу 15 июня 1996 г.; Харьягинский проект «Сахалин-1», подписан 20 декабря 1995 г. и вступил в силу 1 января 1999 г.; Самотлорский проект, подписан 24 декабря 1999 г. На 1 января 2006 года объем накопленных инвестиций СРП, действующих в России, превысил 16 млрд долл. При этом в законы об участках недр включено 20 проектов СРП (Лугинецкое и Федоровское нефтегазоконденсатные месторождения, Ванкорское газонефтяное месторождение, участки недр «Северные территории» и др.), от подписания которых Россия может получить прирост добычи нефти к 2010 г. около 100 млн т/год.

ются муниципальные полигоны для захоронения отходов⁸. Основными социально-экономическими выгодами от использования СРП являются: разовые платежи (бонусы) в территориальный и федеральный бюджеты, создание значительного количества рабочих мест с высоким уровнем заработной платы, создание производственной и социальной инфраструктуры на Сахалине, привнесение на Сахалин передовых технологий и повышение квалификации, создание современной и дешевой энергетики на острове, расширение торгового партнерства с зарубежными странами.

Учитывая ярко выраженную заинтересованность зарубежных инвесторов и «штучный» характер СРП, наиболее подходящими для применения этого режима обоснованно считаются месторождения приграничных и шельфовых зон, а также самые крупные мегапроекты и самые мелкие месторождения, для которых лицензионная система при действующих налоговых ставках не работает в силу либо особо крупных масштабов инвестиций, либо слишком значительного снижения рентабельности.

Доходы местного бюджета от реализуемых СРП крайне низки. Это объясняется тем, что федеральный Центр забирает львиную долю доходов и лишь потом часть из них возвращает в виде субвенций. К тому же механизм СРП стимулирует инвесторов к завышению издержек и фактически не предусматривает ответственности за объемы привлекаемых в проекты ресурсов. Также асимметрично прописаны финансовые и правовые условия, не обеспечивающие надежной защиты национальных прав и интересов РФ. В законе о СРП прописано, что доля российских предприятий в общем объеме подрядных работ не должна быть менее 70%. Однако эта норма имеет такое количество оговорок, что на практике не

⁸ Игнатъев И. Сахалин превращается в новую мировую нефтегазовую провинцию // Нефтяное хозяйство. 2008. № 6. С. 42–44.

выполняется. В частности, в законе содержится требование о конкурентоспособности российского оборудования сравнительно с аналогичным иностранным оборудованием по срокам поставок и качеству, но отсутствует требование конкурентоспособности закупаемого иностранного оборудования сравнительно с отечественным по такому важному показателю, как цена. На практике это нейтрализует положение закона о квоте для российских производителей.

Опыт реализации СРП показывает, что существуют проблемы широкомасштабного привлечения к реализации СРП отечественных подрядчиков, обеспечения конкурентоспособности российских предприятий. Отсутствует, в том числе и на законодательном уровне, экономический механизм государственной поддержки российских производителей товаров, оборудования и услуг для СРП, включающий меры по техническому перевооружению и конверсии предприятий обрабатывающих отраслей, организации их финансирования, разработки специального порядка налогообложения и др. Недостаточно четко определена компетенция субъектов РФ при подготовке, заключении и реализации СРП. Затруднения в реализации проектов возникают из-за непредвиденных вмешательств в ход работ правительственных ведомств, задержки с получением земельных участков, необходимых разрешений и лицензий.

В целях осуществления единой государственной политики в области подготовки, реализации и контроля за исполнением СРП следует ускорить принятие документов, определяющих полномочия и ответственность органов государственной власти. Необходимо разработать порядок, обеспечивающий рентабельную добычу и сбыт нефти и газа в России и за рубежом и предоставляющий инвесторам гарантии на долгосрочные закупки нефти и газа для нужд российских потребителей с учетом положений, заключаемых СРП. Автор

полагает, что для развития данной формы сотрудничества необходимо более значительное финансовое участие местных органов власти в реализуемых проектах, их непосредственная заинтересованность в результатах реализации проектов, осуществляемых в рамках СРП.

21 июля 2005 года вступил в силу Федеральный закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Тем самым завершился один из важнейших этапов в растянувшемся почти на 10 лет процессе принятия концессионного законодательства в России (проект ФЗ «О концессионных соглашениях, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами» рассматривался в Госдуме РФ еще в 1996 г.). Еще в 1995 г. закон «шел в паре» с законом «О соглашениях о разделе продукции» – разработчики этих двух законопроектов предполагали создать конструкцию «зонтичного» типа, где закон о концессионных договорах играл бы роль рамочного, а закон «О СРП» – специального. Тогда законодательный орган остановил концессионный законопроект, но зато принял закон о СРП.

Федеральный закон «О концессионных соглашениях» устанавливает, что правительство Российской Федерации утверждает типовые концессионные соглашения в отношении отдельных объектов концессионных соглашений, указанных в части 1 статьи 4 Закона. Следовательно, процесс разработки концессионного законодательства в РФ еще нельзя назвать завершенным, что, по мнению автора, в определенной степени подчеркивает схожесть становления и развития государственно-частных партнерств в России и странах Восточной и Центральной Европы и наличия одинаковых законодательных проблем в этих странах.

В соответствии со статьей 3 Закона, «по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим

соглашением недвижимое имущество (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности»⁹. В связи с этим данный закон устанавливает среди существенных условий концессионного соглашения обязательства концессионера по созданию и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения, соблюдению сроков его создания и (или) реконструкции, а также по осуществлению деятельности, предусмотренной концессионным соглашением¹⁰.

Одними из наиболее существенных характеристик концессионных проектов являются сложность кредитно-финансовых условий соглашений и особая роль банков в инициировании, разработке и реализации схем финансирования проектов¹¹. В классический состав участников проекта, которые обычно указаны в тексте соглашения, помимо концедента и концессионера входят: банк-кредитор, консультанты, производители или поставщики машин и оборудования, подрядчики и субподрядчики, страховые компании, гаранты и поручители и т.д. Крупнейшие концессионные проекты в мире на настоящий момент финансируются с привлечением ресурсов в двух основных формах: кредитование и эмиссия

⁹ Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

¹⁰ Мартусевич Р.А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р.А. Мартусевич, С.Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. С. 88–90.

¹¹ Зворыкина Ю.В. Организационно-экономический механизм управления концессией в России. М.: Высшая школа, 2003. С. 43.

облигаций. В качестве потенциального источника кредитных ресурсов в России могут быть рассмотрены международные финансовые организации и экспортно-кредитные агентства.

В соответствии с концессионным законом предполагается, что модель государственно-частного партнерства будет использоваться по 14 типам объектов, которые не могут быть приватизированы. В их число входят аэродромы, дороги, объекты ЖКХ¹². Однако согласно принятому закону объектом соглашения не может быть земля. А связь и природные богатства – недра, водоемы, леса – в законопроекте вообще не упоминаются. Тем самым искусственно оказались ограничены сферы применения концессионных соглашений¹³.

Отказавшись от решения «концессионной трансформации» в системе пользования недрами, власти своими руками создали неопределенность в отношении собственных устремлений к внедрению гражданско-правовых отношений. Утверждается, что при высоких ценах на полезные ископаемые и невысоких залогах российские недра и так нарасхват. Пользователям недр якобы не нужна гарантия возврата вложенных инвестиций. А потому начинать надо с «отсталых отраслей» экономики. Как будто государство не заинтересовано получать больше доходов в бюджет в момент благоприятной конъюнктуры, одновременно страхуя бизнес, если цены на товары, являющиеся предметом традиционного российского экспорта, упадут. Тем самым создается иллюзия, что концессионный режим – льготный. И рано или поздно это неизбежно начнет вызывать раздражение фискальных органов.

¹² Крюков В., Петров Н. Государственное регулирование инвестиционных процессов // Экономист. 2008. № 5. С. 91–96.

¹³ Митрофанова И.В. Концессия как форма частно-государственного партнерства по привлечению инвестиций в производственную инфраструктуру макрорегиона // Инновации. 2007. № 6. С. 35.

Отдельная история с появлением в концессионном законе понятия «трубопроводный транспорт». Прямо не сказано о магистральных трубопроводах, так что давние споры о возможности привлечения частных инвестиций для их сооружения и последующей эксплуатации, похоже, еще не решены. При этом теряют не только компании. По мнению аналитиков «ЛУКОЙЛа» «из-за недоразвитости трубопроводной инфраструктуры Россия ежегодно теряет около четырех миллиардов долларов только на транспортных издержках. Мы напрямую спонсируем наших соседей и дотируем их экономики – это еще более четырех миллиардов долларов. Есть и косвенные потери, связанные с ограничением добычи нефти, – около 5 миллиардов долларов»¹⁴.

Система расчетов концессионера с государством должна опираться на «три кита»: концессионную плату, взимаемую в разных формах в зависимости от вида имущества, которое передано во временное управление, специальный налоговый режим и механизм налоговой стабильности. Вопрос по налоговым льготам в России тоже пока остается законодательно неясным. Во всяком случае, никакие особенности, льготы (в том числе и использование специального налогового режима из Налогового кодекса) российским концессионным законом не предусмотрены. Дело в том, что все концессии разные, и в каждом случае оговаривается объем концессионного платежа государству. Если инвестор будет платить все налоги, то концессионный платеж будет для него дополнительным.

Возможным упущением законопроекта о концессионных соглашениях является отсутствие разделения рисков на непредвиденные риски и те, которые можно предвидеть («нормальный» риск). Как показывает мировая практика, такое

¹⁴ Гаврилова Т.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Международное инвестиционное сотрудничество на условиях концессии / Сибирский университет потребительской кооперации. Новосибирск, 2007. С. 10.

разделение рисков в достаточной степени актуально. Развитые страны, в частности Франция, в законодательстве о концессиях устанавливают, что непредвиденные риски покрывает концедент (уступающее государство), в то время как «нормальный» риск полностью лежит на концессионере. Таким образом, значительно снижаются риски концессионера, что, соответственно, снижает стоимость привлечения им финансовых ресурсов и положительно сказывается на тарифах и услугах концессионера. Однако наиболее важным и принципиальным моментом является отсутствие в проекте закона упоминания о валютных и инфляционных рисках. В силу достаточно долгих сроков концессионных соглашений было бы справедливо отметить необходимость создания гибких механизмов адаптации тарифного регулирования к уровню инфляции и изменению валютных курсов¹⁵, тем более что подобные риски отталкивают многих иностранных инвесторов от вложений в российские проекты государственно-частного партнерства.

Таким образом, до сих пор концессии не получили существенного развития в России. Пожалуй, лишь при реализации проектов, финансируемых частично за счет ЕБРР, используется механизм концессии. Среди проектов ЕБРР, уже профинансированных или финансируемых в настоящее время, имеется несколько проектов добычи углеводородного топлива, проект добычи золота, несколько проектов в области телекоммуникаций и т.д. В целом банки и другие финансово-кредитные учреждения воздерживаются от крупных инвестиций и кредитов в подобные проекты, небезосновательно опасаясь высоких рисков их реализации, в том числе длительности процедуры ведомственных согласований, колоссального объема информации и необходимой документации,

¹⁵ Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт. СПб: Наука, 2007. С. 40–42.

представляемой на конкурс и стоящей до 30% от стоимости самого проекта, отсутствия долгосрочного соинвестора в лице муниципалитета (так как бюджеты страны утверждаются ежегодно, а концессионный договор – на длительный период времени – 10–20 лет). Концессии, являясь исторически признанной формой привлечения частных инвестиций, могут стать стратегической основой притока капитала в Россию в целях реализации крупномасштабных проектов, однако на уровне правительства предстоит сделать положения многих статей закона более внятными, а также обеспечить многостороннюю государственную поддержку концессионных проектов, реализуемую в форме прямого участия государства в концессионных проектах (в форме субсидий, грантов, льготных кредитов) или косвенной поддержки через снижение рисков для концессионеров.

В настоящее время в России только формируется новый контур возможностей для ГЧП, новое качество страны как инвестиционного пространства. Сравнение используемых Правительством РФ инвестиционных инструментов в России и за рубежом (табл. 5), свидетельствует о формировании новой системы инструментов поддержки инвесторов, ориентированной на мировой опыт.

Таблица 5

Инструменты ГЧП в России и за рубежом

Инструменты	Мир	Россия
Программные госинвестиции	+	+
Федеральные налоговые и таможенные льготы	+	+
Концессии	+	+
Особые экономические зоны	+	+
Инвестиционный фонд	+	+
Венчурные инвестиции	+	+

Инструменты	Мир	Россия
Инструменты поддержки экспорта	+	-
Единый орган по ГЧП	+	-
Национальное агентство по привлечению инвестиций	+	-
Национальные агентства по развитию территорий	+	-

Источник: Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика, 2007. – № 5–6. – С. 119.

Создание Инвестиционного фонда РФ¹⁶ стало важным политическим показателем интереса государства к развитию ГЧП. Инвестфонд представляет существенный интерес для инвесторов, поскольку отличается высоким реализационным потенциалом и разработанным механизмом рассмотрения заявок.

За период 2006 г. – начало 2008 г. правительственная комиссия заключила 6 инвестиционных соглашений и одобрила 20 заявок для Инвестиционного фонда. Совокупный объем инвестиций превышает 1 трлн рублей, из которых около 343 млрд рублей – планируемый вклад Инвестфонда, остальное – средства региональных бюджетов и частного капитала. За 2006–2007 годы на программы государственно-частного партнерства планировалось потратить 287,5 млрд рублей, однако израсходовали лишь 34,5 млрд. Из них 26,45 млрд рублей ушли на формирование уставных капиталов институтов развития – Российской венчурной компании и Российского инвестиционного фонда информационно-коммуникационных технологий, а в 400 млн рублей обошлись услуги консультантов.

¹⁶ Утвержден Постановлением Правительства РФ от 23 ноября 2005 года № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации»

Таблица 6

Инвестиционный фонд РФ

Краткая характеристика	Объем Инвестфонда	Требования к проектам	Инициаторы конкретных проектов
<p>– Специальный источник, созданный Правительством РФ для развития и реализации инфраструктурных проектов, основанных главным образом на ГЧП;</p> <p>– учрежден в рамках федерального бюджета;</p> <p>– бюджетное финансирование из Инвестфонда предоставляется на максимальный срок до 5 лет</p>	<p>Ежегодный объем Инвестфонда рассчитывается на основании: повышения цен на нефть, экономии на процентных платежах при досрочном погашении государственного внешнего долга. Объем Инвестфонда в 2006 г. составлял 69,7 млрд руб.</p>	<p>– Инфраструктурные, институциональные и инновационные проекты государственного значения;</p> <p>– совокупная стоимость инвестиционного проекта должна быть не менее чем 5 млрд руб.;</p> <p>– не менее 25% финансирования должно быть предоставлено частным сектором</p>	<p>– Российская Федерация;</p> <p>– субъекты РФ (регионы);</p> <p>– муниципалитеты;</p> <p>– частные инвесторы</p>

Источник: Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика, 2007. – № 5–6. – С. 129–130.

Пятилетний срок финансирования за счет Инвестфонда позволяет осуществлять долгосрочное планирование при запуске проектов ГЧП. При отборе проектов на финансирование из Инвестиционного фонда используются строгие критерии. Так, проекты должны быть стратегически важными, иметь положительные социальные эффекты. К тому же необходимо доказать, что проект невозможно реализовать без государственной поддержки (табл. 7).

Реальное финансирование из Инвестфонда было открыто только в 2007 году лишь по 6 проектам, на которые выделено 7,7 млрд рублей. Тормозит расходование средств из Инвестфонда в том числе и отсутствие концессионных соглашений, в рамках которых реализуется большая часть утвержденных проектов – 7 из 13¹⁷.

Постановление «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» предусматривает 3 формы финансирования проектов ГЧП: договорная форма ГЧП – софинансирование на договорных условиях инвестиционного проекта; долевая форма ГЧП – направление средств в уставные капиталы юридических лиц; предоставление государственных гарантий РФ и иных способов обеспечения обязательств участникам инвестиционных проектов. В настоящее время наиболее распространена долевая форма ГЧП, так как неразрешенным остается противоречие между Положением об Инвестиционном фонде и ФЗ «О концессионных соглашениях», с которым придется столкнуться частному инвестору, если он захочет прибегнуть к финансированию концессионного проекта за счет Инвестфонда¹⁸.

¹⁷ Брешковская Н. Первые итоги Инвестфонда: два года впустую // Финанс. 2008. № 12 (24–30 марта). С. 27–31.

¹⁸ Евстратова У. Возможности и перспективы закрытых ПИФов как инструмента государственно-частного партнерства // Рынок ценных бумаг. 2007. № 19. С. 50–52.

Таблица 7

**Условия предоставления государственной поддержки
за счет средств Инвестиционного
фонда Российской Федерации**

Требования по составу документов	Качественные критерии	Количественные критерии
Свободное заключение Главгос-экспертизы РФ	Наличие частного инвестора	Финансовая эффективность: $NPV > 0$, $IRR > WACC$
Заключение профильного министерства, заключение инвестиционного консультанта	Стратегическая важность проекта, наличие положительных социальных эффектов, невозможность реализации проекта без господдержки	Бюджетная эффективность
Всего документов порядка 30 наименований	Стоимость проекта $\gg 5$ млрд руб., положительное заключение инвестконсультанта	Экономическая эффективность: $ЭТ > 0,01\%$

Источник: Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика, 2007. – № 5–6. – С. 131.

Фактически существуют два конкурса на один проект: один конкурс – на предоставление финансирования, другой – собственно на реализацию проекта. При этом данные кон-

курсы не совпадают между собой. Обращение в Инвестфонд затруднительно до тех пор, пока не определен конкретный концессионер. В то же время выигрыш концессионного конкурса без решения Инвестфонда на поддержку проекта также может оказаться проблематичным. Таким образом, по мнению автора, в связи с недостаточно проработанной законодательной базой данный инструмент развития государственно-частного партнерства в России не используется в полной мере.

Первый договор должен быть заключен для строительства Западно-скоростного диаметра в Петербурге (ЗСД) – платной автомагистрали, соединяющей кольцевую автодорогу с морским портом. Проект был одобрен правительством РФ еще в 2005 году, когда вступил в силу закон о концессиях, но еще не было Инвестфонда. В 2006 году администрация Петербурга послала свою заявку (городской бюджет инвестирует в строительство ЗСД 16,5 млрд рублей, или 12% от необходимой суммы, 38% – вклад государства, остальное – бизнеса). Первоначально предполагалось сдать уже в 2008 году первый 11-километровый участок трассы. Но после того как ЗСД вместе с орловским тоннелем были включены в портфель Инвестфонда, разработка условий концессионного конкурса притормозилась. Тендер по отбору кандидатов в концессионеры планировалось провести еще в феврале 2007 года, однако мероприятие переносилось 5 раз. О своей заинтересованности объявляли французский строительный концерн Vinci, «Система Галс» – подразделение АФК «Система», структуры «Базового элемента».

Нет ничего случайного в том, что подавляющая часть принятых Инвестфондом инвестиционных заявок касается строительства дорог, ведь в России один из самых низких показателей среди стран Европы по насыщенности автодорогами и иной транспортно-логистической инфраструктурой, что является серьезным препятствием для ускорения роста

российской экономики. При этом объем инвестиций в строительство новых и содержание имеющихся дорог в России составляет 1,1% ВВП, при среднем уровне этого показателя в развитых странах от 3 до 5%.

Механизм государственно-частного партнерства в России базируется чаще всего на решении инфраструктурных задач: строительстве транспортных магистралей, портов, аэродромов и др. К тому же потребность российской инфраструктуры в инвестиционных ресурсах на период до 2010 года очень велика – примерно 240–300 млрд долл., в том числе:

- 60–80 млрд долл. для поддержания эксплуатационного состояния и расширения нефте- и газотранспортной систем, а также электрических систем;

- 100–120 млрд долл. на развитие транспорта (автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты);

- 80–100 млрд долл. на модернизацию тепло- и водоснабжения и других систем коммунального обслуживания.

В условиях, когда государство не в состоянии самостоятельно решить проблему финансирования, поддержания и модернизации инфраструктурной сети, а рынок и развитие страны этого требуют, по мнению автора, именно государственно-частные партнерства (при сохранении за государством права собственности и одновременной передаче прав по владению и использованию частным компаниям) способны решить существующие проблемы.

В настоящее время в России реализуются следующие крупные инфраструктурные проекты на условиях ГЧП: паромная переправа на Каспии, портовый комплекс Новороссийска, Калининградский морской канал, аэропорт «Толмачево» в Новосибирске, железная дорога «Архангельск – Пермь», «легкое» метро в Москве, система водоснабжения и канализации в Омске, Нижнем Новгороде, морской торговый портал «Усть-Луга», автомобильная дорога Москва – Санкт-

Петербург и др. По опыту европейских стран среди других инфраструктурных проектов, где подобное взаимодействие государства и бизнеса может принести положительный результат, можно выделить: спортивные сооружения, школы, госпитали, офисные и муниципальные здания, жилищный фонд и др.¹⁹.

Одним из эффективных инструментов реализации приоритетных проектов является использование финансовых институтов, в первую очередь государственных банков развития, для привлечения долгосрочных инвестиций в приоритетные сферы экономики. По данным международной статистики, за счет кредитов и гарантий национальных банков развития финансируется до 10% осуществляемых вложений в основной капитал. Во многих странах мира совокупный объем долгосрочных кредитов и инвестиций национальных банков развития достигает 5% валового внутреннего продукта. При этом основными функциями государственных банков развития являются финансирование инфраструктурных проектов, имеющих стратегическое значение для государства, и контроль за условиями их реализации²⁰.

Принятым в развитие данных положений Федеральным законом от 17.05.07 № 82-ФЗ «О банке развития» установлено, что государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификации, стимулирования инвестиционной деятельности путем осуществления инвестиционной, внеш-

¹⁹ Лурье Е.А. Новая региональная политика и ее инновационные ориентиры // Инновации. 2006. № 4 (91) С. 73.

²⁰ http://www.zakon.ru/pubfree.php?binn_page_id=82&bc_tovar_id=123 (электронная версия статьи «Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в России», опубликованная в журнале «Закон» в феврале 2007 г.)

неэкономической, страховой, консультационной и иной предусмотренной настоящим Федеральным законом деятельностью по реализации проектов в России и за рубежом, в том числе с участием иностранного капитала.

Среди функций Внешэкономбанка (ст. 3 указанного закона):

- финансирование инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры и на реализацию инновационных проектов, в том числе в форме предоставления кредитов или участия в капитале коммерческих организаций; – приобретение долей (акций, паев) в уставном капитале хозяйственных обществ, а также инвестиционных и паевых инвестиционных фондов;

- страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков;

- участие в реализации ФЦП и государственных инвестиционных программ, проектов, включая внешнеэкономические, в том числе по государственной поддержке экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг);

- участие в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях ГЧП, а также проектов создания объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования ОЭЗ.

В 2008 году Банк развития инвестирует в экономику более 100 млрд рублей долгосрочных финансовых ресурсов, что позволит реализовать с участием частного капитала инвестиционные проекты на сумму более 300 млрд рублей – прежде всего в инфраструктурных отраслях, авиа- и судостроении, лесоперерабатывающих и других сферах, обозначенных в качестве приоритетных²¹. Инициатива ВЭБа – перенести центр тяжести ГЧП в регионы. Внешэкономбанк выступает за создание ре-

²¹ Набиуллина Э. Приоритеты деятельности на 2008 год и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. № 4. С. 3–18.

гиональных корпораций в форме открытого акционерного общества. Уже созданы Южно-Якутская, Самарская, Калужская и Красноярская корпорации. Среди их учредителей помимо краевых администраций частные инвесторы, например «Базэл» и ГидроОГК.

Стратегией развития деятельности Внешэкономбанка до 2012 года ставится цель довести долю проектов, реализуемых на условиях государственно-частного партнерства, в общем объеме финансирования Внешэкономбанка до одной трети. Также ставится задача подготовки и запуска в 2009–2012 годах 15–20 инвестиционных программ проектов государственно-частного партнерства.

Далее рассмотрим несколько реализующихся на практике государственно-частных партнерств в России. На сегодняшний день только в двух субъектах Федерации – Санкт-Петербурге и Томской области – разработаны региональные законы о ГЧП, устанавливающие общий порядок и условия участия органов исполнительной власти в партнерстве путем заключения и исполнения от их имени соглашений. В конце 2007 г. при содействии Минэкономразвития России разработаны региональные планы по развитию государственно-частного партнерства на среднесрочную перспективу (2008–2010 гг.) еще в 30 субъектах Федерации²².

Москва является инициатором применения новых форм финансирования инвестиционных программ. ГЧП представляет собой один из механизмов достижения целей Генерального плана развития Москвы на период до 2020 г. К приоритетным направлениям применения ГЧП относятся строительство социального жилья, городская инфраструктура и производство электроэнергии. Москва намерена использовать возможности, открывающиеся в связи с такими последними изме-

²² Масленников А. Государственно-частное партнерство: региональный аспект // Экономист. 2008. № 9. С. 72–79.

нениями на федеральном уровне, как принятие законов РФ «О концессионных соглашениях» и «О свободных экономических зонах» и создание Инвестиционного фонда²³.

Задача применения механизмов ГЧП в сфере ЖКХ определена Правительством РФ в постановлении от 17.09.01 № 675 (с изменениями, внесенными в последующих редакциях) «О ФЦП «Жилище» на 2002–2010 годы». Согласно этому документу, к концу 2007 г. в среднем по Российской Федерации доля частных компаний, управляющих объектами коммунальной инфраструктуры на основе концессионных соглашений и других договоров, должна составить 15%, к концу 2010 г. – 30%.

В данной ФЦП в подпрограмме «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» предусмотрено развитие ГЧП с целью привлечения средств внебюджетных источников для финансирования проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры с использованием бюджетных средств в целях снижения рисков инвестирования.

Данная работа ведется и на региональном уровне. Так, Постановлением Правительства Москвы от 24.10.06 «О дополнительных мерах по стимулированию валового регионального продукта города Москвы» (№ 838-ПП) поручено внести предложения по внедрению в хозяйственную практику организации деятельности организаций коммунального хозяйства на концессионной основе, подготовить перечень объектов водопроводно-канализационного хозяйства и мусоропереработки, по которым возможна реализация инвестиционных проектов с использованием концессионных соглашений. Распоряжением губернатора Московской области от 03.03.06 № 109-РГ инициированы подготовительные работы по передаче физическим и юридическим лицам газовых се-

²³ Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт. СПб: Наука, 2007. С. 69–70.

тей, находящихся в собственности Московской области, на основании концессионных соглашений²⁴.

В ФЦП «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.05.06 № 338) предусматривает в целях расширения финансовой базы строительства и реконструкции, образования дополнительных источников средств для государственного сектора 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 Центральной кольцевой автомобильной дороги и создание современной транспортно-логистической инфраструктуры Московского региона.

ФЦП содержит подпрограмму «Развитие экспорта транспортных услуг», которая предусматривает реализацию масштабных комплексных инвестиционных проектов на условиях ГЧП с применением кредитных, лизинговых и концессионных схем привлечения финансовых ресурсов. Для финансирования этих проектов предусматривается использование средств федерального бюджета, Инвестиционного фонда РФ, средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных средств.

Частные инвестиции становятся одним из основных источников финансирования обновления основных фондов. Программой предусматриваются привлечение инвестиций владельцев транс-

²⁴ Мартусевич Р.А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р.А. Мартусевич, С.Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. С. 107–109.

портных организаций и грузовладельцев и создание условий для расширения инвестиционных возможностей организаций транспортного комплекса, в том числе за счет расширения при строительстве крупных транспортных объектов практики ГЧП и заключения договоров о концессиях.

Особенностью финансирования подпрограммы является увеличение объема внебюджетного финансирования (доля собственных средств предприятий и привлеченных средств в общем объеме финансирования увеличивается до 65%). Высокая капиталоемкость предлагаемых к реализации проектов предполагает создание дополнительных гарантий для потенциального инвестора, в том числе таких, как финансирование из федерального бюджета разработки проектно-сметной документации и рабочего проекта, совершенствование нормативной правовой базы, регламентирующей деятельность международных перевозчиков, научное обеспечение подготовки международных соглашений в части недопущения создания неоправданных дискриминационных условий для международной транспортной деятельности, организация общественной и международной поддержки²⁵.

Государственно-частное партнерство получило активное развитие во многих регионах. К примеру, в Красноярском крае на его основе реализуется пилотный проект, представляющий собой, как констатирует губернатор края А. Хлопонин, т.н. «корпорацию развития», в которую включены источники федерального, регионального бюджетов и частного бизнеса. Структуры частного бизнеса в данном проекте представляют «Роснефть», «Базелом», ряд других крупных компаний, в том числе металлургической отрасли. На первом этапе реализации данного проекта государство инвестирует 800 млн долларов, а частный бизнес – 5 млрд долларов. С учетом нефтегазового комплекса

²⁵ http://dpr.ru/journal/journal_30_8.htm (электронная версия журнала «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование», июль 2007).

бизнес вложит свыше 22 млрд долларов, из них около 4 млрд долларов составят инфраструктурные инвестиции.

Примерами государственно-частных партнерств, существующих в настоящее время в Сибири, стали разработка газоконденсатного Ковыктинского месторождения, проекты развития новосибирского аэропорта Толмачево и Оптико-электронного холдинга «РОСС» (компания работает с государством на базе Лыткаркинского завода оптического стекла и хотела бы выстроить аналогичные отношения на базе Новосибирского приборостроительного завода). В качестве партнерства можно рассматривать и опыт совместного обучения кадров: в Кемеровской области «Сибирская угольная энергетическая компания» объединила свои ресурсы с ресурсами администрации для создания центра обучения рабочих кадров²⁶.

Все перечисленные направления сохраняют свою актуальность, но не менее важно использовать механизм государственно-частного партнерства для решения инновационных задач, освоения новых прорывных технологий и представления конкурентоспособной продукции на отечественном и мировых рынках.

Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства

В России партнерство государства и бизнеса по сравнению с западными формами имеет специфические черты. В России развивается государственно-частное партнерство, в котором государство выступает в качестве инвестора, особенно на начальной стадии, а бизнес-структуры осуществляют проект (в западных странах частная фирма выполняет заказ, используя в основном свои средства, а затем государство

²⁶ Мочальников В.Н. Государство и бизнес станут партнерами // ЭКО. 2007. № 3. С. 57–59.

выкупает объект). При этом в России ГЧП осуществляется в следующих формах:

1. Заключение договоров о реализации проектов, в которых в качестве равноправных партнеров, каждый со своим вкладом в проект, участвуют: с одной стороны – структуры государственной (или муниципальной) власти, с другой – частные компании. Такие проекты могут реализовываться на основании концессионных соглашений, соглашений о разделе продукции, арендных, инвестиционных и иных форм договоров, в которые включаются особые условия об участии государственной (муниципальной) стороны со своим объемом обязательств и прав в рамках проекта и о распределении прав на создаваемые в ходе проекта объекты, продукцию и услуги.

2. Использование средств Инвестиционного фонда РФ и других источников государственного финансирования для поддержки реализуемых частным бизнесом крупных проектов в стратегических направлениях.

3. Создание особых экономических зон (ОЭЗ): особенно опытно-внедренческих, а также промышленно-производственных, туристско-рекреационных, портовых, – стимулирующих за счет мер государственной поддержки развитие бизнес-проектов. ОЭЗ, способствующим развитию обрабатывающих секторов, отраслей высоких технологий и производству новых видов продукции, социально-экономическому развитию регионов, созданию новых высококвалифицированных рабочих мест, отводится значительная роль в решении задач по привлечению инвестиций, диверсификации и выводу российской экономики на инновационный путь развития.

4. Создание корпораций со смешанным государственным и частным капиталом для развития приоритетных отраслей экономики. Одним из таких примеров является Объединенная авиастроительная корпорация (создана Указом Президента РФ от 20.02.06 № 140), в этом случае ряд крупных

компаний заявил о своем участии в проекте еще до объединения госактивов.

5. Взаимодействие государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники, адаптации научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики. Данная задача поставлена в «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» (одобрены на совместном заседании Совета безопасности РФ, Президиума Государственного совета РФ и Совета при Президенте РФ по науке и высоким технологиям 20.03.02, изложены в Письме Президента РФ от 30.03.02 № Пр-576).

6. Сотрудничество государства и бизнеса в развитии социальной сферы, при котором согласованно с государственной политикой бизнес самостоятельно и за свой счет реализует проекты в областях, приоритетных для государства и общества (строительство учебных заведений, больниц, разработка законопроектов, технических регламентов, стандартов, создание сетей юридических консультаций для граждан, содействие развитию отечественного кино и театра, книгоиздания и литературы и т.д.). Данное направление близко к благотворительности. Такую форму ГЧП предусматривает, в частности, ФЦП «Культура России (2006–2010 годы)», утвержденная Постановлением Правительства РФ от 08.12.05 № 740²⁷.

Таким образом, ГЧП становится реальным инструментом экономической политики как на федеральном, так и на региональном уровне; причем в РФ складывается свое, во многом уникальное понимание форм и методов реализации ГЧП. Отличительной особенностью является то обстоятельство,

²⁷ http://dpr.ru/journal/journal_30_8.htm (электронная версия журнала «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование», июль 2007).

что ни одна из форм ГЧП (за исключением разве что самых простых) не прописана в действующем законодательстве с надлежащей степенью полноты, которая открывала бы возможность ее широкого применения в практике хозяйственных отношений с участием как государства, так и частного бизнеса. В результате в России до сих пор каждый отдельный проект формата ГЧП пробивает себе дорогу с огромным трудом, требует многочисленных и обременительных согласований на каждом этапе и при всем при этом, к сожалению, никогда не является безупречным с правовой точки зрения.

По мнению автора, именно отсутствие тщательно прорисованных правовых рамок существенно увеличивает риски проектов в России как для частного бизнеса, так и для государства (в лице его ведомств и должностных лиц, наделенных соответствующими полномочиями), что является одним из главных тормозов развития этой эффективной формы реализации крупных проектов в России.

Важным фактором успешного развития ГЧП также является согласованность действий государственных органов при разработке и реализации проектов. В России как раз такой согласованности пока не существует. Каждое министерство пытается курировать свои проекты и создавать собственные программы. Фактически сейчас функция управления ГЧП частично возложена на Министерство экономического развития РФ и частично на Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ). Министерство финансов РФ также оказывает существенное влияние на разрабатываемые проекты. В частности, Министерство экономического развития принимает заявки на финансирование проектов из Инвестфонда, РосОЭЗ их анализирует и с помощью инвестконсультантов проводит экспертизу проектов. Далее, после прохождения всех процедур и утверждения ин-

вестиционного проекта, начинается его финансирование через Минфин РФ. Отсутствие единой системы управления – одна из основных причин, сдерживающих развитие системы ГЧП в России.

По мнению автора, таким образом, среди наиболее серьезных препятствий, с которыми инициаторам конкретных проектов ГЧП в России (как, впрочем, и в большинстве стран с переходной экономикой) приходится сталкиваться на различных этапах их реализации, отмечаются, в частности, следующие:

- отсутствие централизованного государственного органа, который выступал бы в качестве координатора и диспетчера проектов ГЧП, реализуемых на федеральном и региональном уровне;
- неэффективность действующей системы государственного заказа на один бюджетный год;
- отсутствие необходимых полномочий по ведению хозяйственной деятельности у государственных ведомств, выступающих в качестве одной из сторон партнерских отношений с частным бизнесом;
- отсутствие четкого разграничения приоритетов в пропорциях и взаимосвязях государственно-частного и частно-государственного партнерств;
- несовершенство российского законодательства, в том числе ограниченность гражданско-правового регулирования ГЧП в его арендной, в том числе лизинговой, и подрядной формах, что сдерживает возможности привлечения частного капитала к решению задач требуемого уровня.

Каждый инвестиционный проект связан с определенными рисками. И следует ожидать, что в отсутствие серьезных институциональных реформ именно высокие риски капитальных вложений в российскую инфраструктуру служат основным препятствием для привлечения частных

капиталов в этот сектор. В частности, в Обзоре ОЭСР сообщается: более половины опрошенных международных компаний-операторов либо не выразили никакого желания работать в России, либо были заинтересованы только в так называемых договорах на управление (management contract), не связанных с инвестиционными рисками²⁸. Однако российский бизнес в течение последних нескольких лет стал более активно участвовать в ГЧП. Российский бизнес в настоящее время готовит уже 200 проектов с участием государства, 12 из них, согласно экспертным оценкам, вызвали заинтересованность и, по сути, получили одобрение госведомств.

В целом риски бизнеса, возникающие при реализации таких проектов, можно разделить на несколько групп. Одни риски связаны с работой государственных органов власти, другие – с участием государства как партнера, третьи возникают из самих проектов. Еще одну группу подводных камней представляют возможные протесты населения, общественных и международных организаций.

Однако чаще всего у российского бизнеса вызывают опасения риски, которые может создать деятельность государственных органов власти, и работа государства как партнера в проектах государственно-частного партнерства. По мнению автора, пробелы в инвестиционных соглашениях и отсутствие судебной практики по решению спорных вопросов могут сделать любой партнерский проект нежизнеспособным. К тому же коррупция и высокие административные барьеры также негативно влияют на развитие партнерских отношений между государством и бизнесом.

²⁸ Мартусевич Р.А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р.А. Мартусевич, С.Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. С. 112.

Можно выделить три краеугольных камня альянсов бизнеса с государством еще на первых стадиях, предшествующих началу создания партнерского бизнеса: земля, проектно-сметная документация, арбитражные вопросы. Например, в соглашениях с Инвестфондом России полностью не определены обязанности участников государственно-частного партнерства. Поэтому, чтобы, например, изменить зафиксированные в документе данные, потребуется вновь пройти все «круги» бюрократической процедуры, связанной с принятием документа правительственной комиссией. К тому же число участников инвестиционного соглашения на практике обычно оказывается больше оговоренного документально. Скажем, в документе могут быть указаны 2–5 «явных» федеральных агентств, но всегда будут и «скрытые».

Негативное влияние на эффективность проекта могут оказать также законодательно закреплённые при государственно-частном партнерстве принципы работы с проектной документацией: представитель бизнеса оказывается фактически «выключенным» из процесса подготовки проекта, а госзаказчик ответственности за ошибки не несет. Если государственный партнер (застройщик) выходит за установленный ранее лимит, то Инвестфонд не увеличит объем выделенных средств, а сможет ли это сделать представитель бизнеса – тоже неясно.

Особенно запутанным является комплекс земельных проблем. Например, известны случаи, когда после того, как государственно-частное партнерство заявляло о заинтересованности в строительстве проекта, некие предприимчивые граждане совершали скупку участков и тем самым взвинчивали цену земли более чем в 10 раз.

Если между участниками партнерства возникают какие-либо споры, их сегодня крайне сложно решить в судебном

порядке – национальный арбитраж не имеет соответствующей практики. Именно поэтому юристы советуют заранее исключить все неоднозначные моменты²⁹.

Среди других рисков, характерных для российских ГЧП, представители ведущих российских и зарубежных компаний в ходе исследования, проведенного Ассоциацией менеджеров, называли: высокий уровень коррупции и избыточную бюрократизацию органов государственной власти, изменение приоритетов в социально-экономическом развитии (а следовательно, изменения в бюджетном финансировании для отдельных проектов), отсутствие реальной ответственности государственных структур за реализацию проекта, длительность процесса согласования различных аспектов проекта в недрах государства; сложность решения конфликтных ситуаций с государственными структурами и т.д.³⁰.

Также хотелось бы отметить те основные препятствия, которые возникают при создании ГЧП в инновационной сфере в России:

1) Отсутствие в России опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государственным и частным бизнесом в инновационной сфере требует тщательного изучения опыта зарубежных стран по практической реализации тех или иных моделей ГЧП, а также выработки подходов к решению этой проблемы.

2) Несовершенство российского законодательства. Анализ показывает, что действующий Налоговый кодекс РФ является показательным примером фрагментарного и несистемного решения вопросов, связанных с предоставлением соответствующих льгот научно-производственным и инновационным

²⁹ Государственно-частное партнерство: проблемы и решения // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 8. С. 125–126.

³⁰ Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика, 2007. № 5–6. С. 149–153.

организациям и стимулированием потребителей наукоемкой продукции. Необходимо отметить полное отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в инновационную деятельность и реализующих объекты интеллектуальной собственности на внутреннем и внешнем рынках. По мнению автора, в силу вышеназванных причин различные налоговые инициативы не находят своей поддержки от ряда федеральных органов исполнительной власти или не используются промышленными предприятиями (например, возможность поощрения изобретателей путем дополнительных выплат за счет авторского вознаграждения) и научными организациями (невозможность коммерциализации разработок, полученных за счет грантов, из-за отсутствия инновационных инфраструктур).

Отсутствуют в ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (вступил в силу с 1 января 2006 г.) реальные сроки проведения экспертизы поданных заявок на НИОКР, составляющих хотя бы 90 дней, и возможности объявления групповых победителей. Действующий закон о государственных закупках не учитывает специфику государственно-частного партнерства в инновационной сфере и не содержит механизмов реализации проектов ГЧП. В частности, срок от момента вскрытия конвертов с заявками до объявления победителя (20 дней) не может обеспечить проведение качественной экспертизы заявок. В таких странах, как США, на проведение такой экспертизы отводится 2–3 месяца. Более того, данный закон не позволяет выбрать победителем простое товарищество, которое не является юридическим лицом. Форма простого товарищества является наиболее приемлемой для участия бизнеса (объединения промышленных предприятий и инвесторов) в проектах ГЧП.

ФЗ «О концессионных соглашениях», принятый в июле 2005 г., необоснованно сузил свой предмет регулирования и охватывает только инфраструктурные проекты. В настоящее время данные вопросы не урегулированы. Передача прав на результаты НИОКР исполнителям не решит данных проблем.

Отсутствует Концепция поэтапного введения и использования моделей ГЧП в инновационной сфере. Данная концепция должна содержать направления развития ГЧП на основе анализа действующих моделей ГЧП, перспектив ввода новых моделей ГЧП. Эта концепция должна соответствовать положениям Основных направлений государственной политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 г. (утв. председателем Правительства РФ 5 августа 2005 г)³¹.

На решение поставленных задач, безусловно, потребуется не один год. Однако наличие серьезных экономических предпосылок и взаимная заинтересованность бизнеса и органов государственного управления в укреплении такого партнерства – залог успеха предстоящей работы.

По мнению автора, для достижения конкретных результатов наряду с практической работой по конкретным проектам необходимо дальнейшее исследование экономических и правовых аспектов ГЧП, их согласование между собой, разработка методических материалов и акцент на подготовке кадров; необходима разработка единой концепции развития ГЧП в РФ на уровне федеральной власти, региональной власти, муниципальной власти с обеспечением создания необходимой институциональной инфраструктуры; создание Совета по ГЧП при Правительстве РФ, включающего секции по основным направлениям развития ГЧП (экономическая политика, нормативно-законодательная база, продвижение конкретных проектов, привлечение и поддержка инвесторов,

³¹ Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт. СПб: Наука, 2007. С. 65–68.

подготовка кадров и др.). Состав совета должен обеспечить участие в подготовке решений представителей всех уровней власти и всех уровней бизнеса, для чего необходимо также иметь соответствующие советы во всех субъектах РФ и в важнейших органах местного самоуправления при общей координации Советом при Правительстве.

Реализация проектов государственно-частного партнерства, по мнению автора, должна базироваться на следующих основных принципах:

- открытости (прозрачная и благоприятная среда для реализации ГЧП, наличие обратной связи между участниками партнерства, публикации в СМИ);
- сопоставимости российского и международного учета (как дополнительный фактор привлечения иностранных инвестиций в реализуемые проекты);
- доверия (отсутствие бесконечных проверок частного бизнеса со стороны органов государственной власти);
- непрерывности (непрерывность взаимодействия государства и бизнеса в реализуемых проектах);
- окупаемости (получение прибыли частным сектором в случае участия в ГЧП).

Отсутствие достаточного опыта эффективного взаимодействия между государством и бизнесом в России сильно тормозит создание государственно-частных партнерств, поэтому РФ необходимо направить свои усилия на изучение накопленного в рассматриваемой области международного опыта, на его обобщение и использование при разработке методологических подходов и рекомендаций как для государственного сектора, так и для частного предпринимательства.

Успех проекта государственно-частного партнерства в России сильно зависит от качества подготовки проекта на начальных стадиях. По мнению автора, в данном случае существенную роль играют следующие аспекты:

– адаптация организационной структуры проекта к местным условиям. Как было показано выше, существует разнообразный диапазон моделей государственно-частного партнерства. Особое внимание должно уделяться специальной адаптации концепции ГЧП к территориальным и временным условиям. Многие проблемы, стоящие перед ГЧП, возникают из-за того, что партнеры «скопировали» решения, составленные для другого ГЧП, и поэтому не приняли во внимание данную специфическую ситуацию;

– организация демократического контроля и благосклонного принятия населением. Представление ГЧП требует, чтобы политические дебаты гарантировали принятие политическими субъектами и гражданами данного партнерства, особенно в том случае, когда необходимы пользовательские платежи. С точки зрения муниципальной политики наиболее существенный фактор успеха моделей ГЧП заключается в их экономическом аспекте, главным образом отраженном в уровне пользовательских платежей. Кроме того, модели государственно-частного партнерства должны быть способны показать возможным образом, в каких сферах (например, технической или экономической) они способствуют увеличению эффективности и улучшению качества решения задач. Ради этой цели должны быть выработаны механизмы диалога, чтобы гарантировать близость к потребителям и гражданам, предоставляя им возможность выразить свои предпочтения;

– развитие доверительных отношений между партнерами. Нормальные доверительные отношения – необходимая предпосылка успеха ГЧП. Государственный сектор должен быть надежным партнером частным третьим лицам, так как вступление в такие долгосрочные отношения предполагает существенный риск для последних;

– использование государственных финансовых вложений для мобилизации частного финансирования. Проекты государственно-частного партнерства, финансируемые исключительно частным сектором, относительно редки в России. Большинство требует дополнительного финансирования со стороны государственного сектора. Процент государственно-го финансирования вообще обратно пропорционален покупательной способности потенциальных пользователей инфраструктуры и услуг. Это объясняет, почему проекты ГЧП в странах Центральной, Восточной Европы и России требуют относительно высокого процента государственного финансирования. Государственное финансирование в пределах структуры ГЧП – особенно, если оно низко – имеет специальную функцию. Оно должно использоваться как рычаг мобилизации более существенных частных ресурсов. Данная функция рычага может быть реализована несколькими способами – например, путем предоставления государственных гарантий по ссудам, требуемым для инвестиций или финансирования государственным сектором исследований и экспертиз по оценке реализуемости ГЧП и т.д.

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

МОНИТОРИНГ СОЗДАНИЯ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

MONITORING OF RUSSIAN TRANSNATIONAL COMPANIES' CREATION

А.А. АБРАМЫЧЕВ,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

A.A. ABRAMICHEV,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

В статье показано, что активизация российскими компаниями инвестиционной деятельности в зарубежные производственные активы позволила стране заметно улучшить свои позиции на рынке ценных бумаг. Показано, что преобладание в экономике страны сырьевых отраслей производства, и прежде всего в нефтегазовой сфере, чревато серьезными экономическими последствиями. Необходим переход к потребительскому рынку товарных и прочих услуг.

Abstract

In the article shown that the activization of the process of the investing in foreign productive assets of Russian companies gave the country the opportunity to improve significantly its position in security market. It is shown that the prevalence of raw materials industry in the economy of the country and first of all in oil and gas sector fraught with serious economic consequences. Transition to customer market for goods and services is necessary.

Ключевые слова

1. Активизация
2. Инвестиции
3. Активы
4. Рынок
5. Ценные бумаги
6. Транснациональные компании
7. Сырье
8. Нефтегазовая сфера

Key words

1. Activization
2. Investments
3. Assets
4. Market
5. Securities
6. Transnational companies
7. Raw materials
8. Oil and gas industry

Активизация российскими компаниями инвестиционной деятельности в зарубежные производительные активы в начале нового столетия позволила стране заметно улучшить свои позиции по ряду международных показателей, характеризующих ее участие в международном инвестиционном процессе. Согласно ежегодному «Докладу о мировых инвестициях», подготовленному ЮНКТАД в 2008 году, доля России в мировом экспорте прямых иностранных инвестиций (ПИИ) возросла с 0,3% в конце 90-х годов прошлого века до 1,5% по итогам 2007 года, подняв страну по этому международному показателю на 17-е место в мире. О положительных

тенденциях свидетельствуют данные и о международной позиции России по накопленным за рубежом ПИИ. По расчетам ЮНКТАД, к началу 2007 года объем накопленных российскими компаниями прямых зарубежных активов был оценен в 156,8 млрд долл. США (против 20,1 млрд долл. США в 2000 году), что позволило стране занять второе место (против 12-й строчки в 2000 году) среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой (после Гонконга), значительно опередив Китай, Бразилию, Мексику, Южную Корею, Британские Виргинские острова и др.

В силу преобладания в экономике страны сырьевых отраслей производства транснациональная деятельность российских компаний и в начале нового века в значительной степени продолжает определяться сравнительно небольшим количеством компаний, сконцентрированных преимущественно в нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей отраслях промышленности. Именно в этих секторах экономики, обладающих в условиях высокого мирового спроса на природные ресурсы и продукты их первичной переработки серьезными конкурентными преимуществами и испытывающих на себе влияние глобальных процессов консолидации, сосредоточены крупные транснациональные холдинговые компании и корпорации.

По оценкам специалистов лондонского отделения компании KPMG, на долю российских компаний сырьевых и базовых отраслей российской экономики приходится свыше 75% транснациональных сделок по приобретению зарубежных производительных активов. Среди наиболее крупных российских транснациональных компаний в настоящее время выделяются: в

нефтегазовой сфере – ЛУКОЙЛ, Газпром, «Татнефть», «Славнефть», «ТНК-ВР» и «Сургутнефтегаз», металлургической – «Северсталь», «Русал», «Евраз» и «Группа Мечел», горнодобывающей – «Норильский никель» и «Алроса».

В последние несколько лет в числе российских приобретателей зарубежных производительных активов начали появляться и несырьевые компании. Особенно активизировались отечественные телекоммуникационные компании, такие как «Вымпелком», МТС, АФК «Система», «Альфа-груп». Проявляют интерес к зарубежным производительным активам и некоторые другие предприятия несырьевого сектора экономики. Однако их вовлеченность в процесс транснационализации упирается прежде всего в проблему недостаточной концентрации в бизнесе капитала, поэтому на современном этапе их деятельность по инвестированию в зарубежную производственную сферу имеет не столь активный (с количественной точки зрения) и масштабный (по накопленным зарубежным активам) характер («Императорский фарфоровый завод», «Амтел», «Калина», ОМЗ и др.).

За последние 20 лет Российское государство перешло от отраслевого регулирования экономики, когда на уровне государства функционировали свыше 50 отраслевых министерств и ведомств и десятки соответствующих отраслевых ведомств в регионах, к функциональному регулированию экономики.

Согласно российскому законодательству транснациональные компании являются способом предпринимательского объединения. Под транснациональной компанией (ТНК) принято понимать предпринимательское объединение, заре-

гистрированное в одной из стран и действующее на территории многих стран посредством зарубежных филиалов либо дочерних предпринимательских фирм.

Транснациональная компания – это предпринимательская фирма, осуществляющая предпринимательскую деятельность за пределами страны своей юрисдикции, в других государствах. Обычно удельный вес заграничной деятельности ТНК в общем объеме реализации ею товаров и услуг намного превышает 50%.

Создание и функционирование транснациональных компаний (ТНК) выступает наиболее распространенной формой экспорта капитала. Сегодня транснациональными являются практически все крупнейшие и известнейшие предпринимательские фирмы Западной Европы, США, Юго-Восточной Азии – точнее, трудно найти крупную зарубежную фирму, тем более корпорацию, которая бы не вела свою деятельность в разных странах, на разных континентах.

Так, швейцарская фирма «Нестле», производящая продукты питания, реализует 98% своих товаров через свои иностранные филиалы. В крупнейших американских фирмах «Форд моторз», «Эксон», «Мобил», «Стандард ойл», «Истмэн – Кодак», «Проктэр энд Гэмбл» удельный вес реализации, приходящийся на иностранные филиалы, составляет от 68 до 89%.

Японские компании «Сони», «Панасоник», «Акаи» производят телевизоры, видеомэгниетофоны и видеокассеты, а компании «Тойота», «Нисан», «Хонда» выпускают автомобили не только в Японии, но также в Корее, странах Арабского Востока, в Юго-Восточной Азии и даже в США. При этом в последнее десятилетие японские фирмы импортиро-

вали в страну своей юрисдикции из Юго-Восточной Азии больше цветных телевизоров, чем экспортировали их из Японии. Компания Canon, например, производит 70% своих видеокамер и фотоаппаратов в Тайване, Малайзии и Китае. Доход от зарубежной деятельности корпорации IBM (доходы от продаж, технических услуг, программного обеспечения, финансовых услуг, лизинга и рентинга) в конце 90-х годов прошлого века составлял 64,8% всего годового дохода корпорации.

Встречаются, как правило, два типа транснациональных компаний, а именно:

- транснациональные компании, действующие в качестве международных предпринимательских объединений;
- транснациональные компании, деятельность которых не включает создание международных предпринимательских объединений.

В российском законодательстве понятие «транснациональный» отнесено только к первому из указанных типов компаний. В Федеральном законе «О финансово-промышленных группах» можно найти упоминание о транснациональных финансово-промышленных группах», в качестве которых признаются ФПГ, включающие участников, находящихся под юрисдикцией государств – участников Содружества Независимых Государств (СНГ). Данные участники ФПГ по закону должны для этого либо иметь обособленные подразделения на территории указанных государств, либо осуществлять инвестиции на их территории. Некоторые транснациональные финансово-промышленные группы могут создаваться на основе межправительственных согла-

шений, и тогда им, согласно данному закону, будет присвоен статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы.

Понятие транснациональной компании следует отличать не только от понятия национальной компании – компании, национально однородной по составу участников и действующей в стране своей юрисдикции, – а также от понятия многонациональной компании. Многонациональной является предпринимательская фирма, имеющая международный состав участников и органов управления вне зависимости от территориальных признаков своей деятельности.

Транснациональной является предпринимательская фирма, состав участников которой является национально однородным; она вообще может быть учреждена одним-единственным лицом и впоследствии иметь одного-единственного участника. ТНК приобретает международный статус в соответствии исключительно с территориальными признаками собственной предпринимательской деятельности, с тем, что данную деятельность она осуществляет за пределами страны своей юрисдикции.

На практике, однако, четкое теоретическое разграничение многонациональных компаний и транснациональных компаний дополняется взаимным переплетением признаков и тех, и других в деятельности конкретных субъектов предпринимательского бизнеса, которых, таким образом, можно было бы определить с помощью специфического термина «многонациональные ТНК (МТНК)». Такие МТНК могут различаться между собой по конкретному составу участников, стране и месту регистрации, но не по территориальным признакам деятельности. Они в полном

объеме сохраняют основные особенности, присущие любым транснациональным компаниям.

В деятельности ТНК (МТНК) важное значение имеет выбор способа осуществления предпринимательской деятельности за рубежом. Встречаются три способа осуществления такой деятельности и, соответственно, три технологии формирования ТНК, а именно:

- через создание зарубежных филиалов, не имеющих прав юридического лица, и управление ими;
- через учреждение или приобретение дочерних компаний и управление ими с помощью контрольного пакета акций;
- через применение обоих названных выше технологий одновременно в форме холдингово-пирамидального предпринимательского объединения; это наиболее распространенная сегодня технология предпринимательской деятельности ТНК.

Библиографический список

1. Инвестиционная политика предприятия в условиях глобализации (социально-институциональные аспекты): Учеб. пособие / И.Е. Бельских. – Волжский: ВФ МЭИ (ТУ), 2007. – 72 с.
2. Корпорация в России: правовой статус и основы деятельности / С.Д. Могилевский, И.А. Самойлов. – 2-е изд. – М.: Дело, 2007. – 479 с.
3. Лысенко Д.Л. Отграничение понятия транснациональной корпорации от смежных понятий // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2008, № 4. С. 100–103.

Bibliographical list

1. Investment policy of enterprises under the conditions of globalization (socio-institutional aspects): manual / I.E. Belskih. – Volzhsky: VF MEI (TU), 2007. – 72 p.
2. Corporation in Russia: legal status and basis of activity / S.D. Mogilevskii, I.A. Smoilov. – 2nd edition. – M.: Business (Delo), 2007. – 479 p.
3. Lysenko D.L. Delimitation of the concept transnational company from closely – related concepts.//Proceedings of universities. North-Caucasian region. Social Sciences. 2008, № 4. P. 100–103.

Контактная информация

Московский государственный областной университет
Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.
E-mail: mgou@mgou.ru
телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University
Address: 105005, Moscow, St. Radio,10a
E-mail: mgou@mgou.ru
Tel/fax: 261–22–28

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC
MECHANISM OF PROVIDING
THE STABLE REGIONAL DEVELOPMENT**

А.В. АЛЕКСАНДРОВА,

*доцент кафедры менеджмента филиала ВЗФЭИ,
к.э.н., г. Липецк*

A.V. ALEXANDROVA,

*associate professor of the Management Department
All-Russian Distance Institute of Finance and Economics,
candidate of economic sciences, Lipetsk Branch*

Аннотация

В статье раскрываются теоретико-методологические подходы к исследованию устойчивого развития региона, обоснована необходимость диверсификации экономики для обеспечения устойчивого развития региона, схематически представлена взаимосвязь элементов региональной системы и их влияния на устойчивость развития, а также показан организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого развития региона. С помощью системы индикаторов экономического развития проведена оценка потенциала устойчивого развития региона.

Abstract

The article discloses theoretical-methodological approaches towards stable regional development, the significance of eco-

nomie diversification for providing the stable regional development is shown. The author present some interconnected elements aimed at stable development in regional system. The organizational-economic mechanism of providing the stable regional development is described. The potential assessment of stable economic development is carried out by the means of the indicators system.

Ключевые слова

1. Устойчивое развитие региона
2. Диверсификация экономики
3. Элементы региональной системы
4. Механизм устойчивого развития
5. Индикаторы оценки устойчивости

Key words

1. Stable regional development
2. Economic diversification
3. Elements of regional system
4. Mechanism of stable development
5. Stability assessment indicators

В современной высококонкурентной среде проблема устойчивого развития региона по-прежнему остается актуальной. Наличие различных подходов к обоснованию концепций устойчивого развития региона в настоящее время сочетается с нехваткой теоретико-модельных представлений о механизмах его обеспечения. При этом концепции развития социально-экономических систем, хотя и учитывают общероссийские подходы устойчивого развития, тем не менее формируются с учетом особенностей организации экономики конкретного региона. В этой связи возникает объективная необходимость исследования условий и факторов обеспечения устойчивого

развития и разработки организационно-экономического механизма их реализации.

Проблема устойчивого развития региона рассматривается преимущественно с позиции согласования целей социально-экономического развития с природно-ресурсным потенциалом территории.

Устойчивость региональной системы обеспечивается: с одной стороны – устойчивостью связей между ее элементами; с другой – способностью к внутренней перестройке самих структур, что позволяет функционировать системе как органически целостной, с определенной степенью эффективности.

Следовательно, регион как территориально специализированная часть народного хозяйства страны, характеризующаяся единством и целостностью воспроизводственного процесса, выступает в качестве ведущего звена в процессе системного воспроизводства, т.е. субъектом устойчивого развития.

Таким образом, регион как субъект устойчивого развития выступает как воспроизводственная система, характеризующаяся взаимодействием ресурсных подсистем: экологической, социальной, экономической и инновационной, единство которых обеспечивается сложной системой прямых и обратных связей (рис. 1).

Такая позиция вполне логична, поскольку блок «сфера экономики» содержит основные параметры развития региона, включая состав, структуру хозяйственного комплекса региона и множество количественных и качественных индикаторов, характеризующих его развитие.

Таким образом, правомочно утверждать, что устойчивое развитие региона – это определенное сочетание специфических социально-экономических, инновационных, правовых



Рис. 1. Взаимосвязь ключевых элементов региональной системы и их влияние на устойчивое развитие региона

отношений, а также различного рода ресурсов, связанных с территориальной организацией общественного производства, – представляет собой особый структурный элемент общенациональной системы производственных отношений, и означает сбалансированность четырех важнейших групп факторов:

- экономических;
- экологических;
- политико-правовых;
- социокультурных.

Выделенные факторы в своем единстве обеспечивают устойчивость социально-экономической системы региона, что характеризует их взаимообусловленность.

Поступательный рост валового внутреннего продукта России предполагает значительное повышение конкурентоспособности ее отраслей и регионов, что, в свою очередь, способствует реальному повышению уровня и качества жизни населения, и сокращению имеющегося социально-экономического неравенства, региональной дифференциации и переходу к устойчивому развитию. В этой связи определение нового подхода к обеспечению устойчивого развития региона требует изучения его внутреннего механизма, определения движущих сил и параметров, построения пространственно-временных моделей комплексной оценки устойчивого развития социально-экономической системы региона с учетом восприимчивости сложившейся экономической среды к инновациям, диверсификационной составляющей сбалансированности развития системообразующих элементов регионального хозяйства, стабильности динамики его показателей.

Эффективность социально-экономического развития региона в определяющей мере зависит от величины его экономического потенциала и степени диверсификации отраслевой структуры экономики: чем значительнее потенциал и выше уровень диверсификации хозяйственного комплекса, тем больше устойчивость и инерционность развития, меньше уязвимость от угроз и случайных явлений. В этой связи развитие хозяйства региона определяется, с одной стороны, его собственным экономическим диверсификационным потенциалом, а с другой – производственными ресурсами. Причем чем меньше развит собственный региональный экономический потенциал, тем больше зависимость от внешних ресурсов и процесса экономического взаимодействия с другими регионами.

Наряду с этим важнейшим фактором обеспечения устойчивого развития регионов в современных условиях становится диверсификация структуры экономики. Эффективное исполь-

зование региональными властями преимуществ диверсификационных регионов предполагает решение целого комплекса практических проблем, связанных с анализом условий и факторов диверсификации, влияющих на динамику экономического развития, выявлением и систематизацией преимуществ, увязки их с ресурсными возможностями региона.

По нашему мнению, диверсификационная направленность устойчивого экономического развития региона – это способность региональной системы для обеспечения стабильных условий функционирования, устранения диспропорций воспроизводства и перераспределения ресурсов в другие сферы деятельности привлекать и эффективно использовать имеющиеся ресурсы, добиваться на этих условиях сравнительно лучших социально-экономических показателей и результатов развития, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста и на повышение уровня и качества жизни населения региона. При этом главным гарантом эффективности диверсификационной экономики региона в условиях глобализации выступает ее устойчивое развитие.

Одной из основных проблем устойчивого развития региональных социально-экономических систем следует считать определение перспективных направлений их развития исходя из ориентации на диверсификацию экономики, а также целесообразности использования тех или иных ресурсов. Для реализации выбранной каждым регионом стратегии необходима эффективная политика стратегического управления устойчивым развитием. Она выступает в качестве направляющего вектора, и без нее невозможно достичь выбранных целей.

Функционирование региона как объекта статистического исследования отражается в системе социально-экономических показателей, характеризующих его внутренние свойства и состояние внешней среды, трансформирование которых обуславливает количественные и качественные изменения в уровне отраслевой

диверсификации, что оказывает непосредственное влияние на устойчивость динамики его социально-экономического роста. Поэтому формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития региона является насущной потребностью современных условий и может способствовать более эффективному управлению регионом и устойчивостью.

В рамках данного подхода под организационно-экономическим механизмом устойчивого развития региона следует понимать совокупность ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на региональное развитие, применяемых органами регионального управления для обеспечения стабильного функционирования и самосовершенствования региона с целью приращения позитивного результата. Схематически механизм устойчивого развития региона представлен на рис. 2.

Представленный механизм предусматривает соблюдение ряда основных принципов:

- ориентация на приоритетные направления региональной политики;
- диверсификация отраслевой структуры экономики региона;
- рациональное использование ресурсного потенциала региона;
- формирование и реализация мероприятий, способствующих экономическому росту и развитию региона.

Для оценки устойчивости развития региона в последнее время используется достаточно большое количество различного рода показателей. Как правило, имеют место два подхода:

- 1) агрегирование трех групп показателей: эколого-экономических; эколого-социально-экономических; собственно экологических, что позволяет построить интегральный, агрегированный индикатор, на основе которого можно судить о степени устойчивости экономического развития;



Рис. 2. Организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого развития региона

2) построение системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития. Чаще всего в рамках общей системы выделяются следующие подсистемы показателей: экономические; экологические; социальные; институциональные.

На основе синтеза публикаций ученых ведущих подразделений РАН, а также официально утвержденных Советом безопасности РФ значений показателей, отражающих состояние экономической безопасности, в табл. 1 предложены

индикаторы для оценки потенциала устойчивого развития региона. Индикаторы объединены в три группы: производственные, финансовые и социально-экономические.

При этом следует учитывать, что предлагаемые индикаторы определяются в большинстве по положительному отклонению конкретного показателя от соответствующего среднероссийского уровня на определенный период. Важно отметить, что в динамике должны наблюдаться позитивные тенденции изменения конкретных индикаторов. Обоснованием для применения данного перечня индикаторов служит то, что именно указанные показатели достаточно полно представляют целостную картину о состоянии экономики региона и ее возможностях устойчивого развития.

В качестве модельного региона для оценки его потенциала устойчивого развития может выступить Липецкая область, т.к. ее социально-экономическое положение в целом характеризуется положительной динамикой в основных отраслях экономики, формирующих валовой региональный продукт.

Липецкая область – один из наиболее динамично развивающихся регионов Российской Федерации. По оценке Института региональной политики, область в 2008 г. вошла в число регионов – лидеров конкурентоспособности: 4-е место по ЦФО, 14-е место по России. По объему промышленного производства на душу населения область входит в первую десятку субъектов РФ, и этот показатель почти в 2 раза превышает среднероссийский.

Липецкая область характеризуется стабильным устойчивым ростом объема ВРП. В течении последних двух лет область удерживает высокий темп роста ВРП – среднегодовой прирост за эти годы составляет 8,8% (по России – 7,8%). В 2008 году ВРП составил более 260 млрд руб. с индексом физического объема – 102,6%. За период 2000–2008 гг. прирост

валового регионального продукта составил 72%. В расчете на душу населения валовой региональный продукт составил 223,6 тыс. рублей. По данному показателю Липецкая область занимает 2-е место в Центральном федеральном округе.

В структуре ВРП Липецкой области преобладают обрабатывающие производства – 51%. В торговле и бытовом обслуживании произведено 11% валовой добавленной стоимости, в сельском хозяйстве – 9%, в строительстве – 7%, транспорте и связи – 5%. По объему производства продукции обрабатывающих отраслей на душу населения область занимает 2-е место в Российской Федерации и 1-е в Центральном федеральном округе. Этот показатель почти более чем в 2 раза превышает среднероссийский.

Промышленность региона демонстрирует устойчивые темпы роста на протяжении последних 8 лет. Доминирующим видом деятельности в промышленности по-прежнему является металлургическое производство. Предприятиями области в 2008 году отгружено продукции на сумму 335,8 млрд руб., что в 1,2 раза выше уровня 2007 года.

Эффективность проводимой в регионе промышленной политики в 2008 году во многом определялась уровнем взаимодействия региональных органов государственной власти, местного самоуправления с хозяйствующими субъектами и основывалась на распространении накопленного опыта на ведущих предприятиях области, применении инструментов и механизмов, направленных на рост инвестиций, технологическую модернизацию и содействие переходу экономики на инновационный путь развития. Ключевой задачей развития стало повышение конкурентоспособности, прежде всего за счет повышения технической оснащенности производств, качества продукции и инновационной активности.

Таким образом, в последние годы экономика Липецкой области демонстрирует устойчивое поступательное развитие. По большинству экономических индикаторов превышены сложившиеся среднегодовые и российские темпы роста (см. табл. 1). Анализ проведен на основании показателей социально-экономического развития РФ и Липецкой области за 2007 год.

Таблица 1

Система индикаторов, характеризующих потенциал экономики Липецкой области к обеспечению устойчивого развития

Группы	Показатели	Недопустимые границы значения	Значение показателя по России	Значение показателя по Липецкой обл.
Производственные	Объем ВРП в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.	менее 50% от ср. ур. по РФ	198,8	182,5
	Производство валовой промышленной продукции в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.	менее 50% от ср. ур. по РФ	142,5	193,4
	Доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте, %	менее 40%	48,8	69,5

	Производство валовой сельскохозяйственной продукции в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.	менее 50% от ср. ур. по РФ	17,3	5,8
Финансовые	Инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.	менее 50% от ср. ур. по РФ	39,2	48,8
	Иностраннные инвестиции в расчете на душу населения, долл./чел.	менее 50% от ср. ур. по РФ	1001,7	275,3
	Доля убыточных предприятий, %	более 150% от ср. ур. по РФ	6,0	3,8
	Величина задолженности по выдаче заработной платы в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.	более 150% от ср. ур. по РФ	2,8	4,1
	Доля собств. источников в показателе бюдж. обеспеченности,	менее 50%	100	100

	в % к величине душ. показателя			
Социально-экономические	Среднедушевой доход населе- ния, тыс. руб./чел.	менее 50% от ср. ур. по РФ	12,5	9,6
	Доля людей, имеющих дохо- ды ниже прожи- точного мини- мума, %	более 7%	3,4	10,8
	Величина раз- рыва между до- ходами 10% на- селения, имеющего наи- более высокие, и 10% населе- ния, имеющего наиболее низкие доходы, раз	более 8 раз	15,2	11,0
	Уровень безра- ботицы в регио- не по МОТ, %	более 15%	6,7	0,8

Примечание: в таблице серым цветом выделены индикаторы, значения которых не соответствуют нормам устойчивого развития территории.

Из анализа таблицы следует, что Липецкая область имеет мощный социально-экономический потенциал и обладает значительными возможностями для обеспечения устойчивого экономического развития.

Однако некоторые индикаторы, характеризующие экономический потенциал, такие как производство валовой сельскохозяйственной продукции в расчете на душу населения; иностранные инвестиции в расчете на душу населения; доля людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, величина разрыва между доходами 10% населения, имеющего наиболее высокие, и 10% населения, имеющего наиболее низкие доходы, свидетельствуют о неприемлемом значении для обеспечения устойчивого развития региона.

В этой связи резервы развития экономики Липецкой области видятся прежде всего в производственной сфере. Дальнейшее поступательное развитие Липецкой области возможно обеспечить за счет:

- функционирования ОЭЗ промышленно-производственного типа;
- преодоления моноспециализации промышленного производства по средствам диверсификации отраслевой структуры экономики;
- усиления строительного комплекса, ускоренного развития промышленности строительных материалов;
- усиления экспортного сектора экономики;
- восстановления и активного развития АПК, ликвидации деформации отраслевой структуры сельского хозяйства, развития перерабатывающей и пищевой промышленности, инфраструктурных объектов комплекса.

В целом потенциальные возможности устойчивого развития Липецкой области и факторы, влияющие на интеграцию ее экономики в систему устойчивого развития, отображены в табл. 2.

Для формирования и последующей реализации механизма обеспечения устойчивого развития региона целесообразно четко выделять три последовательных этапа:

1) Концентрация ресурсов в стратегически важных направлениях деятельности региона.

2) Создание жизнеспособной системы устойчивого развития экономики региона.

3) Достижение стратегических ориентиров региона на основе поставленных целей и критериев устойчивого развития.

Таблица 2

Потенциальные возможности и факторы устойчивого развития Липецкой области

Возможности	Препятствия
Наличие различного рода ресурсов (природных, трудовых, финансовых, инновационных)	Моноотраслевая структура экономики, зависимость доходной части бюджета от одного крупного налогоплательщика
Широкомасштабное техническое перевооружение и реконструкция предприятий всех видов экономической деятельности	Производство продукции с низкой добавленной стоимостью
Кластерная зона по производству бытовой техники	Старение кадров, отсутствие системы подготовки кадров, отвечающей потребностям экономики
Низкий уровень безработицы	
Развитая черная металлургия	Территориальная асимметрия экономического развития, наличие монофункциональных городов.
Наличие экономически активных территорий	
Прочные контакты с корпоративными инвесторами	Сильная дифференциация населения по уровню доходов
Бездотационный бюджет	Высокая экологическая напряженность

Взаимосвязь этапов формирования механизма устойчивого развития региона и их результатов приведена в табл. 3.

**Этапы реализации механизма устойчивого
развития региона**

Этапы	Результаты
<p>1. Концентрация ресурсов в стратегически важных направлениях деятельности региона.</p>	<p>1. Диверсификация отраслевой структуры экономики региона. 2. Реализация конкурентных преимуществ региона на национальном и мировом рынках. 3. Обеспечение устойчивого экономического роста в рамках поставленных целей регионального управления.</p>
<p>2. Создание жизнеспособной системы устойчивого развития экономики Региона.</p>	<p>1. Реализация главных достоинств региона на основе его конкурентных преимуществ. 2. Реализация новой гибкой структуры управления регионом. 3. Формирование четкой кадровой политики и эффективной команды на ключевых направлениях механизма устойчивого развития экономики региона.</p>
<p>3. Достижение стратегических ориентиров региона на основе поставленных целей и критериев устойчивого развития.</p>	<p>1. Устойчивый рост ВРП. 2. Рост прибыли предприятий и организаций. 3. Рост производительности труда. 4. Рост качества продукции. 5. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в регионе. 6. Обеспечение благоприятной предпринимательской среды в регионе. 7. Рост качества жизни населения региона.</p>

Таким образом, достижение устойчивого развития территорий в современных условиях отнюдь не локальная задача. Решение этого уже ставшего насущным вопроса требует консолидации усилий всех органов власти. В то же время, по справедливому замечанию Н.А. Флуда, существующая концепция устойчивого развития не должна рассматриваться как некий окончательно сформированный свод принципов и определений. Это – «эволюционирующая теория, опирающаяся на знание фундаментальных законов развития природы и общества, понимание наличия экологических пределов и необходимости изменения дальнейших направлений развития человечества...».

Решение проблемы устойчивости видится прежде всего в более эффективном использовании природно-ресурсного потенциала региона, внедрении передовых технологий в производство, повышении качества управления, что возможно обеспечить путем диверсификации его отраслевой структуры перехода экономики на инновационный путь развития.

В силу этого обеспечение устойчивого развития Липецкой области по устойчивому пути является насущной необходимостью, поскольку активное привлечение иностранных инвесторов в экономику региона, развитие особых экономических зон требуют учета мировых тенденций и предпочтений. Следовательно, дальнейшее социально-экономическое развитие региона должно быть ориентировано на принципы устойчивого развития.

Библиографический список

1. Абдукаримов В.И. К вопросу о сущности устойчивого развития экономики региона / В.И. Абдукаримов, А.С. Клейменова // Социально-экономические процессы и явления. – 2007. – № 4.

2. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. – М., 2007 – 24 с.

3. Киселева Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007. – 175 с.

4. Клейменова А.С. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма / А.С. Клейменова // Вестник ТГУ, серия «Гуманитарные науки». – Тамбов, 2008. – № 10 (54).

5. Куракова Л.В. Стабильно-динамичные регионы в контексте стратегии инновационного прорыва: концепция формирования и проблемы развития / Л.В. Куракова // Изд-во ТГУ, 2008. – Тамбов. – 203 с.

6. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев. – М.: Наука, 2004. – 258 с.

7. Научно-технологическая безопасность регионов России: методологические подходы и результаты диагностирования / А.И. Татаркин, Д.С. Львов, А.А. Куклин, А.Л. Мызин, В.Я. Буланов, К.Б. Кожов, А.Ю. Домников. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2008.

Bibliographical list

1. Abdugarimov V.I. Towards the issue of stable economic development essence in regions. / V.I. Abdugarimov, A.S. Kleymenova // Social-economic processes and phenomena. – 2007. № 4.

2. Bogdanov, I. Ya. Economic Security of Russia: theory and practice. – М., 2001 – 24 p.

3. Kiseleva N.N. The stable development of socio-economic systems of regions: research methodology, models, management. Rostov-Don: The Publishing Office YuFU, 2007. – 175 p.

4. Kleymenova A.S. The concept of stable development: new socio-economic paradigm / A.S. Kleymenova// A Journal of Tambov University named after G.R. Derzhavin. Series: Humanities. – Tambov, 2008. – № 10 (54).

5. Kyrakova L.V. Stable-dynamic regions in the context of innovational breakthrough strategy: Formation Conception and Development Problems/ L.V. Kyrakova// TGU, 2008. – Tambov. – 203 p.

6. Pchelintsev O.S. Regional Economy in the System of Stable Development/ O.S. Pchelintsev. – M.: Science, 2004. – 258 p.

7. Scientific process safety of Russian regions: methodological approaches diagnosis results. / A.I. Tatarkin, D.S. Lvov, A.A. Kuklin, A.L. Myzin, V. Ya. Bulanov, K.B. Kozhov, A. Yu. Domnikov. – Ekaterinburg: The Publishing Office Ural, 2008.

Контактная информация

Тел./факс: (4742) 27–09–62

E-mail: zavmk. lipetsk@vzfei

Contact links

Tel/fax: (4742) 27–09–62

E-mail: zavmk. lipetsk@vzfei.ru

**МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ОЦЕНКА
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ФГУП «ПРОТЕЗНО-ОРТОПЕДИЧЕСКОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ»**

**MANY CRITERIONS ASSESSMENT
OF «PROSTHETIC AND ORTHOPEDIC
FACTORIES» CHIEFS' ACTIVITY**

Р.Ю. АЛЕХИН,

*директор ООО «Ортопедическая продукция», председатель
КРО «Всероссийская Гильдия протезистов-ортопедов»*

В.В. КОВАРДА,

*зам. директора ООО «Ортопедическая продукция»,
старший преподаватель ГОУ ВПО «КурскГТУ», к.ф.-м.н.*

R.Y. ALECHIN,

*director «Orthopedic productions» Ltd,
Chairman of regional department «All-Russian Prosthetists
and Orthopedists Guild»*

V.V. KOVARDA,

*deputy director «Orthopedic productions» Ltd,
senior academician of Kursk State Technical University*

Аннотация

В статье рассмотрены методы определения размера вознаграждения в крупных российских государственных компаниях. Указаны недостатки перечисленных методик. Предложен механизм оценки деятельности руководителей

протезно-ортопедических предприятий на основе определения многокритериального показателя.

Abstract

The methods of reward sum determine in the large Russian companies are considered in the article. The defects of the techniques listed are showed. The mechanism on base determination many criterions parameter of prosthetic and orthopedic factories chiefs activity estimate are proposed.

Ключевые слова

1. Комплексная оценка управленческого труда
2. Важность критерия
3. Механизм оплаты труда
4. Протезно-ортопедические предприятия

Key words

1. Complex assessment of management activity
2. Significance of criterion
3. Mechanism of payment for labor
4. Prosthetic and orthopedic enterprises

Проблема работы с персоналом отмечается и в частном бизнесе, и в государственном секторе, и среди некоммерческих общественных организаций. Вследствие этого созданы научные направления, изданы научные труды, в вузах готовят работников по специальности «Управление персоналом». В рамках всей этой деятельности разработаны многочисленные методики оценки работников при найме на работу, проверки компетентности, соответствия занимаемой должности, оценки результатов деятельности и т.п., причем для разных уровней управления. Однако существует непреодолимый разрыв между наукой и практикой, где результаты исследо-

ваний в области оценки деятельности и компетентности практически никогда не применяются. В связи с этим эксперты и консультанты отмечают, что отечественный топ-менеджмент подавляющего числа крупных компаний, выросший на «административном ресурсе» и подкованных играх, некомпетентен. Одно дело управлять производством сырья или некачественных комплектующих, используя дешевую рабочую силу, практически даром доставшиеся производственные мощности, сырьевые источники и технологии. И совсем другое – брать на себя ответственность за состояние предприятия в конкурентной рыночной среде. Топ-менеджеров крупных компаний, которые умеют эффективно управлять, в России можно пересчитать по пальцам [1]. Это особенно ощущается в период кризиса, когда многие руководители просто разводят руками и расписываются в собственной некомпетентности. Наглядным примером могут служить некоторые государственные компании, где топ-менеджеры оправдывают повышение отпускных цен готовой продукции, ссылаясь на трудные времена, при этом выплачивая себе значительные оклады и бонусы по итогам года и не замечая снижения производительности труда и износа основных средств. Так, по сообщению газеты «Ведомости», директора Газпрома, не являющиеся госслужащими, получают следующие бонусы: 15,1 млн руб. – рядовые директора, 17,5 млн руб. – заместитель председателя совета директоров; в Сбербанке решили, что как минимум один его директор достоин рекордных выплат (старший партнер McKinsey Раджат Кумар Гупта) – 428 571 евро, «Аэрофлот» перечислил 687 млн руб. на вознаграждение всему персоналу – почти вдвое меньше, чем в 2007 году (но для условий кризиса значительная сумма) [2].

При этом отсутствие прозрачных механизмов оплаты труда и различных вознаграждений приводит к дефициту управленче-

ских кадров на государственных предприятиях (особенно небольших), для чего необходимо объективно оценивать их деятельность и устанавливать соответствующие бонусы.

В настоящее время существует большое количество методов оценки деятельности руководителей, в том числе и топ-менеджеров. Как правило, оплата труда высшего управленческого звена складывается из ежемесячного оклада, различного рода премий и бонусов по результатам работы компании за год, причем размер вознаграждения в общем доходе руководителя достаточно велик. Следует здесь отметить, что конкретная система вознаграждения зависит от формы собственности фирмы, ее размера, сферы деятельности, уровня занимаемой должности менеджера и т.п.

На Западе практикуется превращение менеджеров в частичных акционеров через распространенный механизм опционов на акции. В России данная практика находится в начальной стадии применения. Под опционами понимается система, по которой менеджерам данной компании предоставлено право выкупа ее акций по фиксированной, как правило, льготной цене. Разница между рыночной и льготной ценой составляет дополнительное вознаграждение менеджера наряду с основным жалованьем и премией [3].

Одним из пионеров в деле опционов в России выступило РАО «ЕЭС России», разработавшее весной 2002 года программу наделения акциями нескольких тысяч руководителей своих дочерних компаний, т.е. региональных и местных производителей электроэнергии. Менеджерам предполагалось предоставление права выкупить акции своей компании на правах опциона в течение двух-трех лет. Для этого выделили 5% акций каждой «дочки». Опционные схемы вознаграждения для привлечения профессиональных генеральных директоров используют в настоящее время такие крупные российские компании, как АФК «Система», «Вымпелком», «Северсталь». Следует, однако, отме-

тить, что в долгосрочной перспективе данная система вознаграждения не лишена недостатков. Так, некоторые топ-менеджеры западных корпораций стремятся завязать показатели рентабельности и прибыли в годовых отчетах с целью повышения рыночной стоимости акций своей компании. Поэтому, на наш взгляд, использовать только эту систему вознаграждений нежелательно, гораздо лучше ее применение с другими методами расчета вознаграждения.

Другой механизм вознаграждения применяется в крупной нефтяной компании (пятой по величине в России) с государственным участием «Газпром нефть». По сообщению газеты «Ведомости» от 23 июня 2009 года, акционеры «Газпром нефти» не утвердили порядок выплаты вознаграждений членам совета директоров за работу в 2008 году. Расчет бонусов директорам «Газпром нефти» в материалах к собранию не назывался, но была приведена формула расчета: 0,023% EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – прибыль до начисления процентов по кредитам, амортизации и налога на прибыль) по US GAAP (выручка) для рядовых директоров (кроме гендиректора компании), 0,035% – для председателя совета [4].

На наш взгляд, подобный расчет суммы вознаграждения может быть применим только в крупных компаниях и при этом в отдельных случаях, т.к. непосредственно не учитывает вклад руководителей в результаты деятельности организации (справедливости ради необходимо отметить затруднительность точного расчета подобного показателя).

В целом в российских компаниях процедура оценки работы главного управляющего весьма условна и сводится к дискуссии о результатах деятельности компании и общем одобрении его работы [5]. Корпоративным законодательством РФ вознаграждение исполнительных директоров не регламентируется. При этом и не раскрываются

критерии оценки и оплаты исполнительного звена. Дальнейшая интеграция России в международное бизнес-пространство и внедрение международных стандартов корпоративного управления должно привести к максимально полному описанию системы оценки, как практикуется в западных компаниях. Хотя в настоящее время это касается только крупных компаний.

Со средними и мелкими компаниями, использующими труд наемных менеджеров, ситуация с оценкой их деятельности складывается также не лучшим образом. Особенно это касается государственных предприятий (ФГУП), которые не имеют собственных акций, а вознаграждение руководителя зависит от воли чиновников. Однако для стимулирования директората подобных компаний необходим четкий и прозрачный механизм расчета вознаграждения. Прежде всего это важно для таких предприятий, как протезно-ортопедические, которые помимо коммерческих целей выполняют государственный заказ в области социальной политики. Это особенно важно, т.к. ошибки высшего менеджмента могут привести компанию к банкротству, поэтому необходимо своевременно и системно проводить оценку.

Рассмотрим подробнее систему оценки работы директора протезно-ортопедического предприятия (ПрОП), предварительно охарактеризовав деятельность ФГУП «ПрОП»:

– государственная форма собственности (ФГУП), в настоящее время подавляющее большинство протезно-ортопедических предприятий находятся в ведомственной принадлежности к Министерству здравоохранения и социального развития;

– каждое предприятие обслуживает в основном только регион, в котором расположено, и при этом зачастую является в нем монополистом;

– основной заказчик продукции предприятия – государственные органы в лице региональных органов ФСС и областных комитетов соцобеспечения.

Исходя из всего вышесказанного следует, что в рамках конкретного региона в протезно-ортопедической сфере деятельности отсутствует конкуренция, что само по себе и нормально в социальной сфере при достаточном уровне контроля за качеством обслуживания нуждающихся в протезно-ортопедической помощи и выпускаемой продукции, а также эффективностью расходования, в сущности, государственных средств. Однако именно этого контроля и нет, о чем свидетельствуют жалобы инвалидов в ФСС, а также данные отчетов по результатам проверки протезно-ортопедических предприятий Счетной палатой РФ [6].

До настоящего времени деятельность руководителей протезно-ортопедических предприятий оценивалась только одним показателем – рентабельность продукции, – который не должен превышать 35%. Таким образом, директор должен не допустить превышение данного критерия оценки его деятельности, а это несложно (особенно в настоящее время):

- можно увеличить себестоимость закупаемых материалов, включив в цепочку поставки «свою» посредническую организацию и оставляя в ней часть дохода предприятия;

- увеличить размер заработной платы работников и/или расширить штат сотрудников без соответствующих обоснований и т.п.

Это всего лишь самые простые способы повышения себестоимости продукции и снижения рентабельности продукции до требуемого уровня.

Первые и на сегодняшний день единственные робкие шаги по оценке деятельности руководителей ПрОП были сделаны Федеральным агентством по здравоохранению и социальному развитию изданием Приказа № 50 от 17.03.2006 г.

«Об оценке результатов работы руководителей федеральных государственных унитарных протезно-ортопедических предприятий», которые на момент опубликования были подведомственны Агентству по здравоохранению и социальному развитию. Согласно данному приказу в целях оценки результатов работы руководителей подведомственных Росздраву федеральных государственных унитарных протезно-ортопедических предприятий за 2005 год и в связи с окончанием срока трудового договора предписывалось провести в период работы балансовой комиссии агентства оценку результатов работы руководителей подведомственных агентству федеральных государственных унитарных протезно-ортопедических предприятий в соответствии с прилагаемым списком (в приложении указывался список руководителей, срок действия трудовых договоров с которыми истекал в 2006 году). Этим же приказом утверждался перечень показателей для оценки работы руководителей, среди которых:

- увеличение выручки от реализации товаров, работ, услуг (в т.ч. за счет коммерческой деятельности), т. р.;
- увеличение размера чистой прибыли, т. р.;
- увеличение чистых активов, т. р.;
- выполнение утвержденных перечислений части прибыли в федеральный бюджет, т. р.;
- использование чистой прибыли: на развитие предприятия (не менее 60%) и на потребление, %;
- выполнение лимитов по освоению государственных капитальных вложений и плана по вводу объектов в эксплуатацию, т. р.;
- изменение уровня амортизации основных фондов, %;
- рост средней заработной платы работников, руб.;
- увеличение изготовления изделий с применением современных технологий, %;
- исполнение решений балансовой комиссии;

- нарушения финансово-хозяйственной деятельности отмеченные контролирующими органами;
- наличие дисциплинарных взысканий (замечаний, выговоров);
- наличие поощрений (награды, грамоты, благодарности и т.п.).

В приказе предписывалось сравнивать эти показатели в динамике за 2–3 года.

Недостатком предложенной модели оценки деятельности директоров протезно-ортопедических предприятий является отсутствие ранжирования показателей по степени важности, а также сам перечень критериев. Так, показатели наличия поощрений и наказаний можно объединить в общий и распределить награды, замечания и т.п. по уровню значимости (предоставившей организации).

На наш взгляд, для наиболее объективной оценки подходит методика комплексной оценки управленческого труда (КОУТ).

Данная методика базируется на методах экономического анализа, экспертных оценках, балльном методе и теории классификации. Принципиальные положения оценки эффективности деятельности персонала предприятия заключаются в следующем.

1. Оценка осуществляется с помощью определенного перечня экономических, социальных и организационных показателей, отбираемых методами экспертных оценок и корреляционного анализа и характеризующих конечные результаты деятельности предприятия, трудовую и социальную деятельность персонала.

2. Вводится экономическое стимулирование достижения конечных результатов с наименьшими затратами ресурсов и высоким качеством продукции, труда и управления. Оно реализуется путем введения математических функций сти-

мулирования, отражающих закономерности хозяйственной деятельности предприятия.

3. Соизмерение различных экономических и социальных показателей с учетом их важности осуществляется в комплексном показателе эффективности работы с помощью весовых коэффициентов, определенных методом экспертных оценок и ранговой корреляции.

4. Комплексный показатель эффективности рассчитывается в виде суммы баллов с приведением к процентной шкале измерения (100 баллам). Этим обеспечивается сопоставимость количества и качества труда в производстве и управлении, а также различных подразделений предприятия [7].

Комплексный показатель рассчитывается путем суммирования частных показателей эффективности, отражающих конечные результаты производства, использование ресурсов, социальную деятельность и результативность персонала. Частные показатели определяются по результатам выполнения экономических и социальных показателей путем умножения процентов их выполнения на весовые коэффициенты. Весовой коэффициент показывает относительную важность экономического или социального показателя в общей совокупности показателей эффективности. Полученное значение в баллах отражает «вклад» конкретного частного показателя в эффективность работы персонала предприятия.

Разработка метода оценки эффективности работы состоит из следующих этапов:

- определение номенклатуры экономических и социальных показателей, характеризующих эффективность деятельности;
- выбор математических функций экономического стимулирования частных показателей эффективности работы;
- определение весовых коэффициентов частных показателей эффективности работы (важности);

– обоснование способа расчета комплексного показателя эффективности деятельности;

– проведение контрольных расчетов и внедрение методики в практику работы предприятия.

Оценку руководителей протезно-ортопедических предприятий должна проводить специально собранная для этого комиссия Министерства здравоохранения и социального развития по данным, предоставленным территориальными органами ФСС, ПРОП и соответствующими подразделениями министерства. При этом по итогам года формируется фонд вознаграждений (часть из отчислений предприятий государству или часть прибыли), который распределяется между директорами по формуле:

$$\Phi_i = \Phi \frac{P_i}{\sum_{i=1}^z P_i},$$

где Φ_i – размер вознаграждения i -го руководителя по итогам года, руб.;

Φ – общий размер годового премиального фонда, руб.;

P_i – расчетное значение показателя КОУТ для i -го руководителя по итогам года, баллы;

z – число руководителей протезно-ортопедических предприятий.

Также по итогам расчета показателя КОУТ можно в качестве поощрения и дальнейшего стимулирования награждать директора, получившего наибольший балл, грамотой министерства.

Посредством опроса экспертов и всех заинтересованных лиц (инвалидов, сотрудников ФСС, СОБЕС и т.п.) были определены основные критерии оценки деятельности директора протезно-ортопедического предприятия по итогам года. Данный опрос нельзя считать репрезентативным (т.к. число опрошенных не удовлетворяло условиям выборки и территории), однако предварительные итоги интересны с точки зре-

ния показателей и разработки мероприятий к проведению дальнейших исследований. Опрос проводился в Курской и Белгородской областях; в качестве экспертов опрашивались преподаватели вузов, сотрудники органов исполнительной и законодательной власти. В результате были выявлены критерии оценки работы руководителей ПрОП, затем эти показатели были проранжированы по степени важности, т.е. получены весовые коэффициенты (табл.). Среди показателей, не включенных в таблицу, но заслуживающих, на наш взгляд, внимания, следующие:

- интегрированный критерий по объему выпуска коммерческой продукции (объем производства и продаж, рентабельность продаж, доля в суммарной выручке предприятия);
- текучесть кадров;
- степень автоматизации производства;
- количество положительных отзывов в СМИ.

Данные показатели не полностью, но в косвенном виде учтены среди приведенных в табл. 1, однако при проведении дальнейших исследований на них также следует обратить внимание.

Рассмотрим каждый из приведенных в таблице критериев отдельно.

Количество протезируемых и обслуженных пациентов является основным, т.к. вся деятельность предприятия направлена на изготовление протезно-ортопедических изделий (по индивидуальным заказам). Сравнение с плановыми показателями на год связано с тем, что в сравнении с предыдущим периодом число нуждающихся в изделиях может измениться (в связи с реабилитацией, изменением правил признания инвалидом и т.п.). Информация по данному критерию в Министерство здравоохранения и социального развития представляется протезно-ортопедическим предприятием и территориальным органом ФСС.

**Критерии оценки деятельности руководителей
(директоров) ПрОП**

№	Критерий	Степень важности	Нормированная степень важности
1	Количество протезируемых и обслуженных пациентов	1	0,16
2	Объем выпуска (продаж) коммерческой продукции	3	0,13
3	Выполнение контрактов ФСС (сроки исполнения, жалобы инвалидов и т.п.)	4	0,11
4	Процент нововведений в общем объеме производства	6	0,09
5	Рентабельность продукции по ПОИ	9	0,06
6	Степень износа основных фондов, %	8	0,07
7	Средняя заработная плата	7	0,08
8	Научная деятельность (количество патентов, научных статей и т.п.)	10	0,04
9	Исполнение программы развития предприятия	5	0,1
10	Производительность труда	2	0,14
11	Наличие поощрений и взысканий	11	0,02

Объем выпуска (продаж) коммерческой продукции важен с точки зрения производственно-финансовой независимости предприятия. В настоящее время подавляющую часть в объеме производства занимает государственный заказ (на некоторых предприятиях до 100%), размещаемый посредством органов ФСС через систему аукционов, тендеров и т.п. Однако, во-первых, предприятие в такой ситуации уязвимо и сильно зависит от размера государственных средств, направляемых на социальную поддержку инвалидов (т.е. от государственной политики и доходов бюджета); во-вторых, обеспечить всех нуждающихся в ПОИ и средствах протезирования в рамках госзаказа невозможно, а необходимость в этом с каждым годом увеличивается. Поэтому производство и реализация продукции протезно-ортопедического назначения для населения через розничные сети является необходимым критерием и с целью финансово-хозяйственной независимости организации, и повышения профилактики заболеваний опорно-двигательного аппарата. Сравнение при оценке должно производиться с аналогичным периодом прошлого года, данные предоставляются ПрОП.

Под выполнением контрактов ФСС понимается соблюдение сроков выполнения договорных обязательств, отсутствие/наличие отзывов инвалидов (в т.ч. жалоб) и т.п. Важность этого критерия связана с тем, что в настоящее время ФСС является основным заказчиком продукции протезно-ортопедических предприятий, а выполнение условий контракта направлено на достижение социальных целей государства. По данному показателю оценку проводят территориальные органы ФСС (отслеживают выполнение договорных обязательств, аккумулируют отзывы инвалидов) с последующим предоставлением информации в министерство. Предварительно оценку можно производить следующим образом: при работе без нарушений выставляется оценка 1, нарушение сроков выпол-

нения контракта оценивается в – 0,4 балла за каждое нарушение, наличие одной жалобы со стороны инвалида (при соответствующем рассмотрении ее обоснованности) оценивается – 0,1 балл. И так до достижения 0 баллов. При отрицательном результате органы ФСС информируют министерство, в таблицу же выставляется оценка 0.

Количество новой продукции и изготовленной по новым технологиям в общем объеме производства предприятия должно быть не менее 5%. Наличие данного критерия должно стимулировать руководителя к внедрению достижений науки и техники в производство, тем самым повышая как качество выпускаемых изделий, так и конкурентоспособность предприятия в целом. Данные предоставляются в министерство ПрОП. Проверка истинности предоставленной информации может проводиться выборочно с привлечением независимых экспертов из сферы науки и других производств с оформлением специального акта от министерства.

Рентабельность продукции по протезно-ортопедическим изделиям (ПОИ) не должна превышать 30–35%, т.к. по данной товарной номенклатуре расходуются государственные средства. Однако данный показатель не должен быть ниже 30%, потому что у завода должны быть необходимые ресурсы для развития. Данные представляются в министерство предприятием.

Степень износа основных фондов в качестве одного из показателей оценки результативности работы директора протезно-ортопедического предприятия должна стимулировать руководителя к обновлению оборудования. Это необходимый параметр, т.к. сейчас износ оборудования составляет от 50 до 100%. И это касается только физического износа, так что в данном случае не обращается внимание на моральное устаревание техники, которое может наступить до физического. При определении значения данного критерия необходимо учитывать оба вида устаревания основных средств, для

чего (в случае необходимости) могут приглашаться эксперты. Данные предоставляются предприятием, сравнение же проводится с предыдущим периодом.

Средняя заработная плата характеризует как социальную компоненту деятельности предприятия, так и в целом развитие завода. При опросах также отмечалась необходимость учета других социальных выплат и оказания услуг за счет предприятия (путевки и т.п.), однако в целях упрощения процедуры оценки нами был взят только показатель средней заработной платы в сравнении с прошлым годом. Данные готовит и предоставляет в Министерство протезно-ортопедическое предприятие.

Научная деятельность отражает участие работников завода в научных разработках, что в конечном итоге приводит к участию в научно-практических конференциях, публикации результатов в научной литературе, патентовании изобретений и т.п. За базисный период выставляется оценка 1, за отчетный промежуток времени итоговый балл складывается из количества научных трудов за год согласно табл. 2, но в сумме не более 1.

Таблица 2

Оценка опубликованных научных трудов в баллах при проведении КОУТ

Наименование научного труда	Балл
Патент	0,2
Статья в научном журнале организации из структуры РАН (Российской академии наук) из перечня Высшей аттестационной комиссии (ВАК)	0,2
Статья в научном журнале из перечня (ВАК)	0,15
Статья в отраслевом издании	0,075
Участие в конференции, семинаре с публикацией статьи или тезисов	0,05

Баллы за научные труды отчетного периода, не вошедшие в итоговый показатель научной деятельности (если сумма больше 1), не переносятся на следующий год, но могут стимулироваться внутри предприятия, чтобы не ограничивать стремление к наукотворчеству.

Данные по этому критерию представляются в министерство предприятием вместе с копиями титульных листов научных изданий и первой страницы статьи (тезисов).

Исполнение Программы развития предприятия (далее программа), которая утверждается министерством. Программа представляет собой план развития предприятия с указанием плана доходов и расходов средств по определенным направлениям совершенствования деятельности предприятия. Эту программу каждый руководитель представляет и защищает перед комиссией Минздравсоцразвития ежегодно, обосновывая каждую статью доходов и расходов, по результатам чего программа (может быть со значительными изменениями) утверждается руководителем соответствующего департамента министерства. Данный критерий введен с целью стимулирования директоров ПрОП к бюджетированию, финансовому планированию и стремлению к разработке долгосрочных планов развития предприятия, поэтому рядом экспертов высказывалось предложение составлять Программу развития на 5 лет с разбивкой ее по годам в форме своеобразного бизнес-плана.

Производительность труда обеспечивает рост производства и отражает плодотворность, эффективность человеческого труда в сфере материального производства [8]. Повышение производительности труда приводит к росту количества продукции, произведенной в единицу времени, что способствует увеличению валового внутреннего продукта, снижению себестоимости, поэтому эксперты при определении весовых коэффициентов показателей

поставили данный критерий на второе место. Производительность можно оценивать в сравнении с прошлым периодом или же со среднеотраслевым показателем. Здесь мнения экспертов разошлись, однако при дальнейшем обсуждении удалось выработать решение о сравнении со средним показателем в отрасли. Данные по производительности труда направляются в министерство руководителем протезно-ортопедического предприятия.

Наличие поощрений и взысканий является показателем проявления личных качеств руководителя и его способностей к управленческому труду. Данный критерий мы предлагаем оценивать по табл. 3.

Таблица 3

Оценка наличия взысканий и поощрений в системе КОУТ

Наименование поощрения/взыскания	Балл
<i>Поощрения</i>	
Государственная награда	1
Федеральная программа, конкурс и т.п.	0,2
Благодарности, награды и т.п. регионального значения	0,1
Благодарности организаций	0,02
<i>Взыскания</i>	
Ущерб свыше 100 т. р.	-1
Дисциплинарные взыскания:	
Неполное служебное соответствие	-0,5
Выговор	-0,3
Замечание	-0,1

Таблица 4

Расчет эффективности работы директора протезно-ортопедического предприятия

Код показателя	Наименование показателя	Базисное значение	Фактическое значение	Процент выполнения	Функция стимулирования	Скорректированный показатель	Весовой коэффициент, доли	Частный показатель эффективности, баллы
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Количество протезируемых и обслуженных пациентов	План	Факт		$Y=X$		0,16	
2	Объем выпуска (продаж) коммерческой продукции	Прошлый год	Отчетный период		$Y=X$		0,13	
3	Выполнение контрактов ФСС (сроки исполнения, жалобы инвалидов и т.п.)	1	Факт		$Y=X$		0,11	
4	Процент нововведений в общем объеме производства	5%	Факт		$Y=X$		0,09	
5	Рентабельность продукции по ПОИ	30–35%	Факт		$Y=X$		0,06	
6	Степень износа основных фондов, %	Прошлый год	Отчетный период		$Y=200-X$		0,07	
7	Средняя заработная плата	Прошлый год	Отчетный период		$Y=X$		0,08	

Код показателя	Наименование показателя	Базисное значение	Фактическое значение	Процент выполнения	Функция стимулирования	Скорректированный показатель	Весовой коэффициент, доли	Частный показатель эффективности, баллы
1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	Научная деятельность (количество патентов, научных статей и т.п.)	1	Факт		$Y=X$		0,04	
9	Исполнение программы развития предприятия	Сумма по плану	Факт		$Y=X$		0,1	
10	Производительность труда	Средний по отрасли	Фактический показатель на ПОП		$Y=X$		0,14	
11	Наличие поощрений и взысканий	1	Факт		$Y=X$		0,02	

По итогам расчета сумма баллов не должна выходить за пределы от 0 до 1, за базис при расчете КОУТ принимается 1. Если при расчете получится балл ниже 0, то об этом необходимо сообщить в министерство. Данные предоставляются ПрОП с копиями подтверждающих документов.

В результате составляется таблица расчета эффективности работы директора протезно-ортопедического предприятия и определяется показатель КОУТ в баллах (табл. 4). Сравнивая полученные оценки для всех руководителей ПрОП, можно оценить эффективность их деятельности и более объективно распределить премиальный фонд.

Библиографический список

1. Хлебников Д. Особенности работы предприятий в условиях ослабленной экономики // Генеральный директор. – 2009. – № 4. – С. 69–71.
2. Недоплатили // Ведомости, 29 июня 2009. – № 117 (2387).
3. Меньшиков С.М. Анатомия российского капитализма. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 432 с.
4. Отказался от 2,8 млн долл. // Ведомости, 23 июня 2009. – № 113 (2383).
5. Дементьева А.Г. Система оценки и вознаграждения исполнительных органов акционерных компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 57–63.
6. Отчет Счетной палаты РФ о результатах проверки использования бюджетных средств на закупку продукции предприятий протезно-ортопедической промышленности за 2003 год и I полугодие 2004 года и исполнения представления Счетной палаты Российской Федерации по результатам проведенной проверки эффективного использования бюджетных средств на закупку продукции предприятий протезно-ортопедической промышленности за 2001–2002 годы в Федеральном агентстве по здравоохранению и социальному развитию, в органах социальной защиты населения субъектов Российской Федерации.
7. Егоршин Х.В. Управление персоналом: Учебник для вузов – М.: ИНФРА-М, 1997. – 700 с.
8. Зайцев Н.Л. Экономика организации: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н.Л. Зайцев. – М.: Экзамен, 2004. – 624 с.

Bibliographical list

1. Khlebnikov D. The characteristics of a enterprises in conditions of feeble economics // The chief director. – 2009. – № 4. – p. 69–71.

2. «Pay less than required» // Vedomosti, 29 of June. – № 117 (2387).
3. Menshikov S.M. The anatomy of Russian capitalism – М.: Intern. relations, 2004. – 432 p.
4. «It had abdicated from 2,8 million of dollars» // Vedomosti, 23 of June. – № 113 (2383).
5. Dementieva A.G. The system of assessment and reward of a stock company executive department // The management in Russia and abroad. – 2009. – № 2. – p. 57–63.
6. The report of the Russian counting organization.
7. Egorshin Sh.V. The management of personnel: Text-book for universities. – М.: INFRA-M, 1997. – 700 p.
8. Zaichev N.L. The economics of organization: Text-book for universities. – М.: Exam, 2004. – 624 p.

Контактная информация

E-mail: kovarda@yandex.ru

E-mail: roman@orto-doctor.ru

Contact links

E-mail: kovarda@yandex.ru

E-mail: roman@orto-doctor.ru

**СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ**

**SPECIFICITY OF FUNCTIONING
OF EDUCATIONAL SERVICES
IN THE MARKET ENVIRONMENT**

Д.Г. БАЖУТКИН,

*преподаватель ГОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет», кафедра маркетинга, к.э.н.*

D.G. BAZHUTKIN,

*lecturer Samara State University of Economics,
marketing department, candidate of economic sciences*

Аннотация

На основе изучения теории и различных положений основоположников экономической мысли о функционировании рынка услуг систематизирована специфика образовательных услуг как рыночного товара, сформулирован авторский взгляд на принципы, нормы и правила функционирования механизма управления образовательными услугами как стратегическим инвестиционным государственным продуктом.

Abstract

On the basis of studying of the theory and various positions of founders of economic thought on functioning of the market of services specificity of educational services as market goods is systematized, the author's sight at principles, norms and rules of

functioning of the mechanism of management by educational services as a strategic investment state product is formulated.

Ключевые слова

1. Рынок образовательных услуг
2. Платные образовательные услуги
3. Образовательное развитие общества

Key words

1. The market of educational services
2. Paid educational services
3. Educational development of a society

Образование как услуга представляет собой набор определенной информации, способной при своем накоплении переходить из количества в качество независимо от желания людей, и заключается в формировании нового мировоззрения, умения стратегически смотреть на условия развития общества, отслеживать риски и гибко приспосабливаться к окружающей среде. Оно исторически доказало свое прогрессивное и полезное существование как социальный и экономический механизм, направленный на развитие всех видов прогресса, способов анализа и ускорения реакции на изменения окружающей среды [1, с. 145].

Наиболее эффективным для страны считается результат, когда при помощи образования достигаются новые знания по совокупности этих аспектов. Одновременно наличие этих аспектов постоянно вызывает в человеческом обществе споры по поводу организационных процессов управления образованием. На наш взгляд, как бы эти процессы ни развивались в государстве, основная концепция управления должна состоять в том, что образованием надо управлять так же, как и любым целенаправленным производственным процессом. Поскольку обра-

зование носит не вещественную (материальную) форму, выступая в форме социально ориентированных услуг, то при построении системы управления образованием нужно учитывать специфику управления услугами при общем сохранении принципов и закономерностей научных подходов к управлению и сохранению его системности. При этом системность должна восприниматься как совокупность соединенных в единое целое различных элементов, являющихся неделимыми с точки зрения исследуемого и функционирующего в реальной среде процесса по наличию взаимоотношений между ними и соблюдению определенных принципов [2, с. 181].

Особое значение образования по основным его функциям проявляется в том, что оно формирует и развивает человеческое мышление и возможности по трем направлениям:

- создание определенной базы знаний в виде когнитивного аспекта, сущность которого состоит в приобретении людьми определенной системы ценностей, умений распознавать значение и смыслы, исследовать рациональное и нерациональное в конкретной деятельности, усовершенствовать самого себя;

- развитие личностного аспекта в виде создания условий для расширения творческих способностей (креативности), творческого мышления, разнообразных свойств и качеств личности, в том числе таких, как интеллект;

- усиление возможностей процессуальной деятельности отдельной личности через формирование основы для творчества в виде умения ставить проблемы, искать способы определения путей ее решения, осуществлять анализ и синтез, увеличивать границы применения творческой деятельности через интуицию, интроспекцию и эмоциональный настрой.

При этом надо различать образование и воспитание как разные виды деятельности людей с разными целями и результатами. Воспитание – это деятельность по формирова-

нию у человека этических (моральных) норм и ценностей, равнозначных определенной ступени развития конкретного общества. Образование же – тот вид созидательной деятельности, который развивает человека как личность совокупностью способов его информирования, приобретения навыков и в который воспитание должно входить как элемент, как часть комплекса создания у человека единой системы восприятия окружающего мира и поиска способов адаптации к нему в наиболее эффективной форме.

Наличие этой сущности и функции делают образование одним из наиболее социальных и приоритетных видов услуг для стран, заинтересованных в своем развитии [3, с. 91].

Необходимость вмешательства государства в процессы развития рынка общеобразовательных услуг должна исходить из того, что этот вид услуг имеет свои специфические особенности, выражающиеся в следующем:

1. В настоящее время в мире насчитывается более 5000 профессий, из которых 500 считаются интеллигентскими (требующими высшего образования) и 300 – рабоче-интеллигентскими (требующими как минимум среднего образования).

О большинстве из них население информировано слабо, попросту не зная о существовании многих, так же, как и не имеет представления, в каких трудовых ресурсах экономика страны нуждается больше.

2. Ряд профессий требуют не только сильной базовой подготовки в виде начального и среднего образования, но и определенных способностей людей (математика, физика, электрохимические процессы и т.д.) или наличия творческих талантов, которыми могут обладать не все, а лишь часть населения.

3. Отдача от образования в виде денежного эффекта может возникнуть для конкретного человека только через продолжительное время, когда к образованию добавятся практи-

ка, опыт, навыки, целеустремленность и другие личностные характеристики работника, но может и не наступить вообще. Эта неопределенность снижает спрос на образование как на вид рыночных услуг, делая подобную тенденцию довольно устойчивой [4].

Следовательно, на рынке образовательных услуг нет влияния тех факторов, которые воздействуют на потребителя на рынке потребительских товаров.

Специфика данных услуг состоит в том, что они тесно связаны с ситуацией на рынке труда отдельного государства и больше, чем другие виды товаров и услуг, зависят как от степени вмешательства государства в образовательный процесс, так и от степени его умения информировать население о потребностях в каких-либо специальностях либо от умения образовательных учреждений (производителей услуг) отслеживать и выявлять подобные потребности и адаптироваться к системе развития тех услуг, потребность в которых для хозяйства, государства и объектов его рынка наиболее велика.

В настоящее время в теории существует мнение, что потребность в тех или иных специальностях должны формировать предприятия – производители товаров и услуг, которые через систему заказов должны оказывать наибольшее влияние на развитие образовательных услуг в государстве [5].

Однако в этом случае государство исключается из процесса создания собственных будущих потенциальных возможностей с точки зрения создания перспектив для своего развития в будущем, так как рыночная экономика как механизм, подчиненный изменениям только в зависимости от текущего спроса, не всегда может правильно определять будущий спрос и не заинтересована в развитии тех отраслей, которые не приносят конкретного дохода [6].

Поэтому, на наш взгляд, государству нельзя устраняться от процесса подготовки специалистов для наиболее социаль-

но важных для общества отраслей и фундаментального образования как базы создания определенного уровня интеллекта у населения, наличие которого способно решать перспективные и глобальные для страны задачи в будущем. Следовательно, специфика образовательных услуг состоит также в том, что на этом рынке должна быть сформирована оптимальная для государства структура получения образования населением как основным потребителем, обучение специалистов по заказам предприятий и организаций и по заказам государства. При этом базовое (начальное и среднее) образование должно оставаться доступным для всех слоев населения.

Такая структура порождает два вида системы функционирования рынка образовательных услуг: платные и бесплатные услуги для населения. К платным относятся те, за которые население и объекты предпринимательской деятельности выплачивают денежное вознаграждение из своих доходов предприятиям и организациям образования. Бесплатными образовательными услугами считаются те, затраты на которые несет государство из своего бюджета [7, с. 109].

Поэтому при широкой трактовке сущности «платные услуги» как формы предоставления их за денежное вознаграждение на возмездной основе все услуги образования могут восприниматься как платные, но с точки зрения населения и предпринимательских структур как потребителей, при том, что часть услуг образования оплачивается государством, за «платные» услуги принимаются только те, которые данные группы потребителей оплачивают самостоятельно из личных или корпоративных доходов.

В этом случае услуги образования вполне могут быть объектом купли-продажи и реализовываться по ценам, целиком или частично покрывающим издержки производителя услуг (за счет выручки от реализации) и обеспечивающим ему прибыль [8, с. 191].

В услуги в системе образования включаются:

– размер фактической платы родителей за содержание детей в дошкольных учреждениях (детских яслях, яслях-садах, детских садах);

– услуги платных курсов по подготовке в высшие учебные заведения, техникумы, по обучению кулинарному делу и сервировке стола, иностранным языкам, вождению автомобиля, основам информатики и вычислительной техники и других курсов и кружков;

– услуги в системе среднего и высшего образования;

– услуги в системе технической подготовки кадров;

– услуги школ-интернатов (лесных школ) по содержанию детей.

В услугах в системе образования не учитываются:

– плата работников дошкольных учреждений за предоставленное им в этих учреждениях питание;

– размер средств предприятий, направленный на содержание этих учреждений.

Каждый из вышеперечисленных видов образовательных услуг весьма специфичен. Поэтому поиск рационального пути развития услуг образования прежде всего должен быть связан с поиском способов развития управления организациями образования, что в настоящее время является практически не изученной или малоизученной сферой. При этом целью изменения системы управления образованием должно быть создание условий для персонала, реализующего данный вид услуг для собственного развития и движения исторических сил, действующих в окружающей среде. Следовательно, внутри организации развитие платных образовательных услуг связано с необходимостью решения таких проблем, как:

1. Сохранение традиций, ценностей и устремлений.

2. Определение сильных и слабых сторон научного и финансового состояния организации.

3. Выявление способностей и приоритетов руководства.

4. Определение опасностей и возможностей снижения уровня образования, обусловленных развитием окружения.

5. Оценка предпочтений рынка, его мнения, спроса и направления развития.

6. Выявление опасностей и возможностей, порожденных конкретно сложившейся ситуацией.

Таким образом, специфика поиска путей развития системы образования и сферы платных услуг в нем состоит в том, чтобы найти равновесие между способами управления педагогическим коллективом с учетом современного развития общества, методами и границами вмешательства государства в обучающие процессы отдельных учреждений образования и требованиями рынка, конъюнктурными силами и внешними факторами.

В настоящее время многие зарубежные ученые (Келлер, Блау, Коэн, Мерч и др.) утверждают, что основным тормозом для развития образовательных услуг является наличие разрыва требований бюрократии, функционирующей в образовании, и обучением, которое существует изначально. Так, например, Блау в своей книге «The Organization of Academic Work» утверждает, что «учебное заведение несет тяжелую ответственность, обеспечивая административную основу плодотворного обучения», одновременно предупреждая, что это может сделать процесс развития образования «восприимчивым к отрицательным эффектам бюрократической неуклюжести». Келлер в своих работах отмечает, что «многие бюрократические черты, присущие академическим организациям, оказывают губительное действие на эффективность обучения».

Таким образом, ясно, что быстрые рыночные изменения приходят в противоречие с неизменностью способов управления внутри организаций образования, становясь наиболее сильным

тормозом не только для развития всей образовательной системы, но и ее рынка платных образовательных услуг [9].

Следовательно, одним из резервов развития платных услуг на рынке образования становится необходимость изменения отношения к трудовому потенциалу образовательных учреждений, изменение способов управления им с учетом того, что инвестирование в людские ресурсы во всех странах мира воспринимается как наиболее важное стратегическое решение, а построение эффективной системы управления – как главный источник суммарного экономического эффекта использования всех других видов ресурсов [10, с. 212]. В современном мире с его непредсказуемой и нестабильной рыночной средой инвестиции в людские ресурсы дают возможность расширить творческие процессы, способные предусмотреть практически все виды рисков, возникающих в сферах компетенции сотрудников в силу их знаний, опыта и умения адаптироваться к этой среде.

В условиях рыночной экономики обучение, являясь необходимой сферой развития образовательных услуг, формирует новые стратегии процесса развития образования:

- переход от дисциплинарного, традиционного учебного процесса к рыночно ориентированному, разностороннему, инновационному образованию, умеющему давать знания, способные в будущем создавать новую стоимость за счет мониторинга внешней среды;

- осуществление эволюции от собрания индивидуумов в производственную группу к коллективу как основному создателю любых ценностей и благ для общества;

- создание условий для перехода от академической организации, формирующей ценности, блага и стоимость прежде всего за счет обслуживания индивидуумов, к организации обучения людей как партнеров по обучению;

– сохранение норм, принципов и моральных ценностей с одновременным определением минимума требований к знаниям людей путем создания определенных стандартов (лимита знаний), при отсутствии которых трудовые ресурсы не могут функционировать в экономике страны как эффективные.

С учетом необходимости соблюдения данных принципов специфика образовательных услуг как рыночного продукта включает в себя:

– приоритетность образования как способа поддержания и воспроизводства трудовых ресурсов в государстве;

– умение сохранять традиции, ценности и устремления образования;

– умение учитывать предпочтения рынка, его мнения и направления развития как внутри страны, так и за ее пределами;

– способность отслеживать будущие опасности и возможности, обусловленные развитием внешней и внутренней сферы в совокупности, а также порожденные изменениями в рыночной среде и конкурентной ситуацией.

Значение образования как приоритетных услуг для страны обобщили в своих трудах Б.Р. Кларк и П. Лоранд, выделив модель «пяти путей» развития государства в современном мире и отметив, что в основе каждого из этих путей лежит четко определенный минимальный уровень образования населения, без которого развитие государства невозможно. Д. Душерштадт, классифицируя силы, развивающие общество и государство, достаточно аргументированно доказал, что в той стране, где слабое образование, достаточно быстро развивается стагнация любых, а не только экономических процессов. Доказательствам данного принципа необходимости соблюдения равновесия образовательного развития общества и экономики государства посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых, в

работах которых представлен однозначный вывод: образование – это база благополучия развития государства и общества, но только в том случае, когда они развиваются равнозначно, системно и комплексно.

Государство должно создавать условия для развития платных образовательных услуг, контролируя лишь нормативы знаний и систему управления внутри учреждений образования, но не факторы рыночной среды.

Основные задачи государства лежат в области определения лимита знаний и контроля за условиями труда преподавателей, а уровень влияния на эти процессы в определенной степени зависит от запросов потребителей, в качестве которых выступают студенты (обучающиеся, население) и заказчики – предприятия и организации страны.

Следовательно, образовательные услуги являются динамичными, и уровень их развития зависит от создания ценностей в обществе и способов адаптации этого общества к любым внешним изменениям, к которым должно приспосабливаться и государство. Одновременно специфика функционирования платных образовательных услуг в рыночной среде состоит в том, что:

1. Они несут в себе все особенности услуг как рыночного продукта.

2. Образовательные услуги обладают собственными отличительными чертами, наиболее важными из которых для развития рынка платных услуг в образовании являются такие, как наличие длительных разрывов между временем их приобретения и получением эффекта от их наличия в виде какого-либо конкретного результата для потребителя данного вида услуг, т.е. образовательные услуги всегда несут в себе стратегический характер для развития государства и повышения его международной конкурентоспособности.

3. Потребители этого вида услуг плохо информированы по уровню качества их предоставления для каждого конкретно-

го потребителя в каждом реальном настоящем и будущем месте их приобретения, что становится необходимым для государственного развития способом вмешательства в данный процесс, установления минимума качества данного вида услуг для потребителя, проживающего на территории страны.

Библиографический список

1. Мильнер Б.З. Теория организации: Учеб. – М.: Инфра-М, 2000. – 325 с.
2. INSTAD. World Investment Report, 2005. – p. 15.
3. Запесоцкий А.С. Образование: философия, культурология, политика. – СПб.: СПбГУП, 2002. – С. 91.
4. Белоконь А.В., Крукиер Л.А., Лазарева С.А. Информационный интегрирующий комплекс (ИИК РГУ) как инструмент для информационного обеспечения системы управления качеством образования в РГУ // «Информ.-коммуникац. технологии в упр. вузом». Материалы Всерос. науч.-практ. конф. (25–28 февраля 2003 г.) / ПетрГУ. – Петрозаводск, 2003. – 168 с.
5. Кадушин А.И., Михайлова Н.Б. // IT-форум. – 2003. – № 5. – С. 30–37.
6. Концепция создания интегрированной информационной системы Минобразования России. – www.informika.ru.
7. Фахрутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учеб. – М.: Интел-синтез, 2000. – 637 с.
8. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2005. – 191 с.
9. Шульга И.Е. Основные подходы к анализу средств индивидуализации // Биржа интеллект. собственности. – 2004. – Т. 3, № 1. – С. 14.
10. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учеб. / Под ред. А.А. Аузана. – М.: Инфра-М, 2005. – 416 с.

Bibliographical list

1. Milner B.Z. Organization theory. Book. Infra-M. – M., 2000. – 325 p.
2. INSTAD. World Investment Report, 2005. – p. 15.
3. Zapesotsky A.S. Education: philosophy, culturology, policy. – SPb.: SPbGUP, 2002. – p. 91.
4. Belokon A.V., Krukier L.A., Lasareva C.A. Information integrating complex (IIC RGU) as the tool for a supply with information of a control system of quality of education in RGU // «Information-communication technologies in management of high school». Materials of the All-Russia scientifically-practical conference (February 25–28, 2003). / PetrGU. Petrozavodsk, 2003. – 168 p.
5. Kadushin A.I., Mikhailova N.B. IT-forum, 2003. № 5 – p. 30–37.
6. The concept of creation of integrated information system Minobrazovaniya of Russia. www.informika.ru.
7. Fakhrutdinov R.A. Strategic marketing: Book. – M.: Intel-synthesis, 2000. – 637 p.
8. Eliseev A.N., Shulga I.E. The institutional analysis of intellectual property: Study guide. – M. Infra-M, 2005. – 191 p.
9. Shulga I.E. The basic approaches to the analysis of means of individualization. Intellectual property exchange, 2004. – T. 3, № 1, p. 14.
10. Auzan A.A. Institutional economy: new institutional economic theory: Book. – M. Infra-M, 2005. – 416 p.

Контактная информация

E-mail: secrdisser@rambler.ru

Contact links

E-mail: secrdisser@rambler.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОЙИНДУСТРИИ

FORMATION OF POLICY OF THE COMPANY WORKING CAPITAL CONTROL IN CONSTRUCTION INDUSTRY

А.А. БОБКОВ,

*соискатель кафедры экономики и менеджмента
в строительстве ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный инженерно-экономический
университет», к.э.н.*

A.A. BOBKOV,

*applicant for the department of economy and management
in construction of GOU VPO «Saint-Petersburg State Engineering
and Economic University», candidate of economic sciences*

Аннотация

Статья раскрывает вопросы совершенствования управления оборотными средствами предприятия стройиндустрии в части разработки методологии данных процессов.

Abstract

Item reveals questions of improvement of company working capital control in construction industry regarding development of making decision methodology by given processes.

Ключевые слова

1. Управление ресурсами
2. Оборотные средства

Key words

1. Resource management
2. Working capital

С позиции повседневной деятельности важнейшей финансовой характеристикой предприятия является его ликвидность, т.е. способность вовремя погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Для любого предприятия достаточный уровень ликвидности, т.е. способность вовремя гасить краткосрочную кредиторскую задолженность, является одной из важнейших характеристик стабильной хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса.

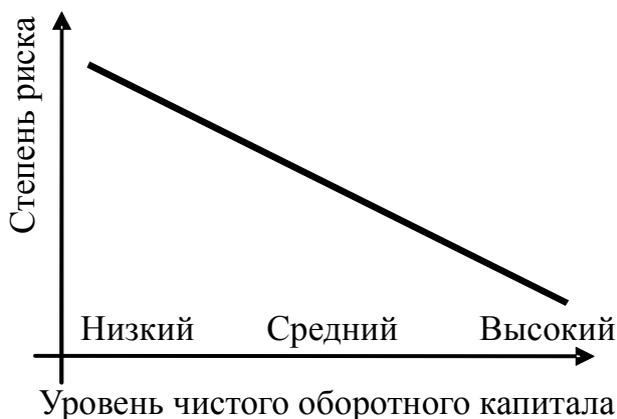


Рис. 1. Степень изменения финансового риска от уровня обеспеченности предприятия в оборотном капитале [2]

На рис. 1 показан риск ликвидности при высоком и низком уровнях чистого оборотного капитала. Если денежные

средства, дебиторская задолженность и производственно-материальные запасы поддерживаются на относительно низких уровнях, то вероятность неплатежеспособности или нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности велика. Можно сформулировать простейший вариант управления оборотными средствами, сводящий к минимуму риск потери ликвидности: чем больше превышение текущих активов над текущими обязательствами, тем меньше степень риска; таким образом, нужно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала.

Совершенно иной вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала (рис. 2.) [2].



Рис. 2. Взаимосвязь прибыли и уровня оборотного капитала

При низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не поддерживается должным образом, отсюда возможны потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая прибыль в работе. При некотором оптимальном уровне оборотного капитала прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотных

средств приведет к тому, что предприятие будет иметь в распоряжении временно свободные, бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования, что повлечет снижение прибыли. В связи с этим сформулированный вариант управления оборотными средствами, связанный со снижением риска ликвидности, не совсем верен.

Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы. Это сводится к решению двух важных задач [3].

1. Обеспечение платежеспособности. Такое условие отсутствует, если предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, объявить о банкротстве. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни разных текущих активов по-разному воздействуют на прибыль. Например, высокий уровень производственно-материальных запасов требует соответственно значительных текущих расходов, в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и увеличению доходов. Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Поиск путей достижения компромисса между прибылью, риском потери ликвидности и состоянием оборотных средств и источников их покрытия предполагает знакомство с различными видами риска, нашедшими отражение в теории финансового менеджмента.

Риск потери ликвидности или снижения эффективности, обусловленный изменениями в текущих активах, принято называть *левосторонним*, поскольку эти активы размещены в левой части баланса. Подобный риск, но обусловленный изменениями в обязательствах, по аналогии называют *правосторонним* [6].

Можно выделить следующие явления, потенциально несущие в себе левосторонний риск.

1. *Недостаточность денежных средств.*
2. *Недостаточность собственных кредитных возможностей.*
3. *Недостаточность производственных запасов.*
4. *Излишний объем текущих активов.*

К наиболее существенным явлениям, потенциально несущим в себе правосторонний риск, относятся следующие:

1. *Высокий уровень кредиторской задолженности.*
2. *Неоптимальное сочетание между краткосрочными и долгосрочными источниками заемных средств.*
3. *Высокая доля долгосрочного заемного капитала.*

В теории разработаны различные варианты воздействия на уровне рисков. Основными являются следующие:

1. *Минимизация текущей кредиторской задолженности.* Этот подход сокращает возможность потери ликвидности. Однако такая стратегия требует использования долгосрочных источников и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала.

2. *Минимизация совокупных издержек финансирования.* В этом случае ставка делается на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов. Этот источник самый дешевый, вместе с тем для него характерен высокий уровень риска невыполнения обязательств в отличие от ситуации, когда финансирование текущих активов осуществ-

вляется преимущественно за счет долгосрочных источников.

3. *Максимизация полной стоимости фирмы.* Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию фирмы. Суть ее стоимости в том, что любые решения в области управления оборотным капиталом, способствующие повышению «цены» предприятия, следует признать целесообразными.

Современная строительная организация функционирует в динамичной рыночной и финансовой среде, а это усложняет принятие рациональных управленческих решений. Эти трудности особенно проявляются на уровне управления при стратегическом планировании, для которого характерна системная взаимосвязка факторов снабжения производства, сбыта и финансирования. В краткосрочной перспективе (менее года) эти трудности изучаются в финансовом потоке в разделе об управлении оборотными средствами.

С ростом интенсивности потока увеличивается потребность в запасе в соответствии с известной зависимостью (рис. 3).

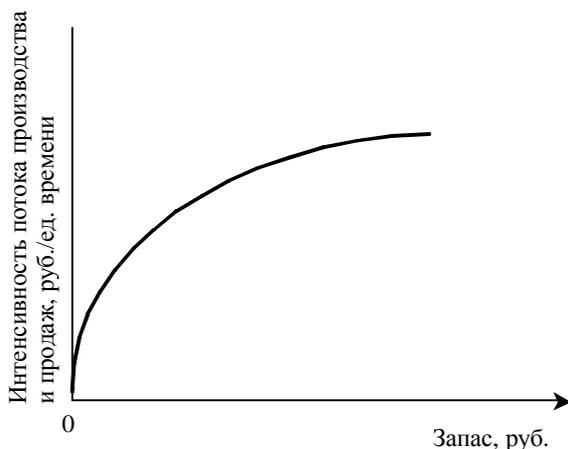


Рис. 3. Зависимость между интенсивностью потока производства и продаж и необходимой величиной запасов

В строительных организациях запасы включают в себя кроме запаса готовой продукции в виде построенных зданий и сооружений запасы незавершенного строительства и материалов. При этом запас готовой продукции выполняет те же функции, что и запас товаров в коммерческой деятельности. Поскольку потребность в запасах зависит от интенсивности строительства и реализации строительной продукции, то можно утверждать, что существует зависимость и для потребности в финансировании запасов. Соответствие потока финансов потребностям может быть достигнуто при анализе, планировании и выработке рациональных управленческих решений. Дефицит финансирования может привести к неплатежеспособности или к недоиспользованию производственно-сбытовых возможностей строительных предприятий, а избыток финансирования снижает доходность из-за снижения интенсивности использования финансовых ресурсов. Баланс потребности и фактического наличия финансовых ресурсов, рассматриваемый в краткосрочной перспективе, является важным элементом системы управления оборотными средствами. Снижение экономической эффективности строительного предприятия можно объяснить несоответствием фактического финансирования и потребности в нем, возникающих колебаниях интенсивности строительства и реализации строительной продукции. К этому же приводит и уменьшение рыночного спроса, требующего сокращения объемов производства и реализации продукции.

Система потоков строительного производства имеет достаточно много составляющих элементов, поэтому целесообразно поэтапное исследование их с помощью простых моделей движения оборотных средств. Примером такой модели может служить модель, предложенная в [5]. Деятельность предприятия отображается с помощью переменных величин, рассматриваемых как функции времени. Активы предпри-

ятия: $Z(t)$ – запас товаров, руб.; $D(t)$ – денежные средства, руб. Источники средств: $K(t)$ – кредиторская задолженность предприятия поставщикам, руб.; S – собственные средства, руб. Интенсивность потоков в единицу времени: $f_{\text{прод}}(t)$ – продаж, руб./ед. времени; $f_{\text{пост}}$ – поставки, руб./ед. времени; $f_{\text{опл}}(t)$ – оплата, руб./ед. времени.

Эти переменные величины представлены в уравнении баланса:

$$Z(t) + D(t) + K(t) + S = 0 \quad (1)$$

при условии постоянства собственных средств:

$$Z(t) + D(t) = \text{const} \quad (2)$$

и при отрицательном значении кредиторской задолженности $K(t)$.

Интенсивности потоков продаж, поставок и оплаты зависят друг от друга. Например, интенсивность потока поставок и сбалансированность запаса товаров определяет поток продаж и оплаты. В этом случае определяется возможная величина партии поставок и максимальный прирост потока продаж. Прирост возникает вследствие превышения притока денежных средств над оттоком и является результатом поставки партии товаров и увеличения запаса.

В том случае, когда уменьшается спрос на продукцию, подлежат сравнению приток и отток денежных средств. Если спрос уменьшается до величины меньшей, чем интенсивность продаж, тогда фактором, ограничивающим продажи, является не величина запаса, а спрос (рынок). И отток денежных средств становится больше, чем приток их по поставкам. Функционирование предприятия без некоторого запаса денежных средств недопустимо. Функционирование предприятия с некоторым запасом денежных средств приводит к высокому риску, поэтому желательно заблаговременно снижение продаж до момента падения спроса. Но для этого необходимо возможное прогнозирование падения рынка [5].

Когда же спросом определяется максимальный поток продаж, решается задача краткосрочного планирования при известных следующих условиях:

- объем максимальных продаж на период планирования;
- состояние предприятия на начало периода планирования;
- параметры предприятия, такие как оборачиваемость товаров (T_z), период отсрочки оплаты поставок (T_k) и величина собственных средств (S).

Случай, когда рыночные ограничения продаж изменяются с уровня меньшего, чем позволяет финансирование, на больший, является благоприятным, и переход следует планировать в виде единовременной поставки партии в момент увеличения непрерывной интенсивности потока поставок, что обеспечивает максимальную рентабельность резерва, представленного запасами ресурсов. Если структурные резервы предполагают взаимозаменяемость ресурсов в строительстве, то технологические резервы заключаются в интенсификации использования ресурсов.

Финансовые потоки в строительстве наряду с материальными подлежат оптимизации с использованием товарораспорядительных документов, в частности складских свидетельств, использование которых дает возможность предприятию обеспечить гармонизацию материальных и финансовых оборотных средств.

В условиях экономического спада следует говорить о росте влияния внешней среды на успешность функционирования предприятия стройиндустрии. Важность применения инструментария управления оборачиваемостью капитала, рационализации использования оборотных средств в цикле бизнес-процессов реализации готовой продукции также возрастает.

Библиографический список

1. Белополюский Н.Г., Мельникова М.В. Проблемы обеспечения эффективного взаимодействия элементов хозяйственного комплекса // Экономическое возрождение России – 2007. – № 1(11)

2. Бузырев В.В., Панибратов Ю.П., Федосеев И.В. Планирование на строительном предприятии: Учебное пособие. – М.: Образовательно-издательский центр «Академия», 2004.

3. Ветров А.Л. Операционный аудит-анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Перспектива, 2006.

4. Ерофеев П.Ю. Особенности и основные направления ресурсосбережения в концепции устойчивого развития экономики // Экономическое возрождение России. – 2006. – № 3(9).

5. Жаворонков Е.П., Пермякова Л.В. Менеджмент в строительстве. Поточное строительство. Логистический подход. Маркетинговые стратегии. – М.: Элит-2000, 2005.

6. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997.

7. Тарануха Н.Л. Управление проектно-производственной деятельностью строительных предприятий // Экономическое возрождение России. – 2004. – № 2.

Bibliographical list

1. Belopolskij N.G., Melnikova M. Problems of maintenance of effective interaction of elements of an economic complex // Economic revival of Russia. – 2007. – 1 (11).

2. Buzyrev V.V., Panibratov J.P., Fedoseyev I.V. Planning at the building enterprise: Educational the textbook. – М.: The Educational publishing center «Academy», 2004.

3. Vetrov A.L. Perational's winds audit-analysis of economic activities of the enterprise. – Moscow: Prospect, 2006.

4. Erofeev P.J. Peculiarities and main ways of resource in the concept of sustainable development of the economy // Economic revival of Russia. – 2006. – № 3 (9).

5. Zhavoronkov E. P., Permyakova L.V. Management in construction. Line construction. The logistical approach. Marketing strategies. – М.: Elit-2000, 2005.

6. Klejner G.B., Tambovtsev V.L., Kachalov R.M. Enterprise in the stable economic environment: risks, strategy, safety. – М.: Economy, 1997.

7. Taranuha N.L. Management design-industrial activity of the building enterprises // Economic revival of Russia. – 2004. – № 2.

Контактная информация

Тел.: 8 (812) 766–47–22

E-mail: deptemvs@engec.ru

Contact links

Tel.: 8 (812) 766–47–22

E-mail: deptemvs@engec.ru

**МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ
СОТОВОЙ СВЯЗИ**

**TECHNIQUE OF THE STRATEGIC ANALYSIS
OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF THE
ENTERPRISE OF CELLULAR COMMUNICATION**

Е.А. ВАСИЛЬЕВА,

*ассистент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Поволжский государственный университет сервиса*

E.A. VASILEVA,

*the assistant to chair «Book keeping, the analysis and audit»,
Volga region State University of Service*

Аннотация

Рынок сотовой связи является одним из наиболее динамично развивающихся рынков услуг. Операторы сотовой связи работают в среде, где происходят чрезвычайно быстрые изменения. Для того чтобы выработать гибкую и динамичную стратегию развития в современных условиях, в первую очередь необходим глубокий анализ внутренней и внешней среды предприятия, выявление ключевых факторов успеха, определение угроз и новых возможностей. В данной статье представлена методика стратегического анализа внутренней среды предприятия сотовой связи. Описывается карта рынка и схема конкурентного окружения предприятия сотовой связи. Приводятся основные понятия и потенциальные ключевые факторы успеха предприятия сотовой связи. Рассказывается порядок действий для

определения оценки уровня конкурентоспособности с помощью коэффициента конкурентоспособности по ключевым факторам успеха.

Abstract

The cellular communication market is one of most dynamical emerging markets of services. Operators of cellular communication work in the environment where there are extremely fast changes. To develop flexible and dynamical strategy of development in modern conditions, the deep analysis internal and an enterprise environment, revealing of key factors of success, definition of threats and new possibilities first of all is necessary. In given article the technique of the strategic analysis of the internal environment of the enterprise of cellular communication is presented. The card of the market and the scheme of a competitive environment of the enterprise of cellular communication is described. The basic concepts and potential key factors of success of the enterprise of cellular communication are resulted. The operations procedure for definition of an estimation of level of competitiveness by means of competitiveness factor under key factors of success is told.

Ключевые слова

1. Внутренняя среда
2. Стратегический анализ внутренней среды
3. Ключевые факторы успеха
4. Конкурентные преимущества
5. Конкурентные слабости

Key words

1. The internal environment
2. The strategic analysis of the internal environment
3. Key factors of the success
4. The competitive advantages
5. Competitive to weakness

Одним из наиболее динамично развивающихся рынков в России является рынок услуг сотовой связи. В связи с тем, что операторы работают в среде, где происходят чрезвычайно быстрые изменения, вызвана необходимость применения стратегического управления. Для того чтобы выработать гибкую и динамичную стратегию развития в современных условиях, необходим глубокий анализ внешней и внутренней среды предприятия, выявление ключевых факторов успеха, скрытие угроз и определение новых возможностей, выявление причин, сдерживающих развитие, а также создание новых подходов к эффективному управлению предприятием.

Стратегическое управление можно рассматривать как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов: анализ среды; определение миссии и целей; выбор стратегии; выполнение стратегии; оценка и контроль выполнения.

Анализ среды обычно считается исходным процессом стратегического управления, так как обеспечивает базу для определения миссии и для выработки стратегий. Анализ среды предполагает изучение трех ее частей: макроокружения; непосредственного окружения; внутренней среды.

Стратегический анализ внутренней среды включает в себя анализ ресурсов и возможностей компании, анализ осуществляемой стратегии и определение источников конкурентного преимущества.

Анализ внутренней среды организации должен быть системным и многофакторным.

При стратегическом анализе вся внутренняя среда организации, а также ее отдельные подсистемы и компоненты рассматриваются как стратегический ресурс развития организации.

Анализ внутренней среды выявляет внутренние возможности и потенциал предприятия, на которые он может опираться в конкурентной борьбе.

При анализе внутренней среды предприятия используется понятие ключевых факторов успеха.

Ключевые факторы успеха есть общие для всех предприятий конкретной отрасли факторы, реализация которых способствует улучшению конкурентной позиции.

Задача заключается в определении факторов, дающих в данной отрасли ключ к успеху в конкуренции.

Выделение ключевых факторов успеха и разработка мероприятий по овладению ключевыми факторами успеха, характерных для отрасли сотовой связи, представляет собой существенную часть разработки стратегического плана предприятия с учетом характера целей и задач развития предприятия [2].

Ключевые факторы успеха являются фундаментом разрабатываемой стратегии. Главная задача заключается в выделении 3–5 наиболее важных на ближайшую перспективу ключевых факторов успеха, которые впоследствии составят основу стратегии предприятия.

Определение ключевых факторов успеха – основная задача стратегического анализа.

Для принятия решения о том, являются ли ключевые факторы успеха преимуществами или же слабостями, необходимо рассматривать их в соотношении с таковыми у других предприятий-конкурентов. Для этого необходимо иметь представление о реальной рыночной картине.

Для наглядного представления предприятий, действующих на рынке, строится карта рынка. Она представляет собой схему расположения предприятий в системе координат. Позиция предприятия характеризуется количеством абонентов и величиной доходов.

Размер окружностей должен соответствовать относительной площади покрытия сети, которой располагает та или иная компания, за единицу принимается площадь зоны покрытия крупнейшего оператора на рынке. С помощью стре-

лок могут быть отмечены направления предполагаемых изменений показателей, обозначенных в качестве координат, вероятное изменение размеров сети с помощью пунктирных окружностей. Поле системы координат может быть разделено на зоны. Такая схема наглядно показывает, какие предприятия могут выступать в качестве конкурентов, а какие могут являться партнерами [4].

Надо отметить, что предприятию также необходимо знать, какие стратегии использует соседствующее предприятие, на какие факторы успеха опирается, где имеет слабые и уязвимые места. Необходимо владеть информацией о потенциальных конкурентах и партнерах. Для этого формируется схема конкурентного окружения предприятия. На ней изображаются конкуренты, их ключевые слабости, ключевые факторы первого порядка, затем ключевые факторы второго порядка, а также список стратегий, которых придерживается конкурент. Также описываются потенциальные конкуренты с их возможными ключевыми факторами успеха и вероятностью их появления.

При стратегическом анализе внутренней среды сначала рассматриваются потенциальные ключевые факторы успеха, то есть внутренние факторы, необходимые и благоприятные для реализации стратегий либо препятствующие их развитию.

К потенциальным ключевым факторам успеха предприятий сотовой связи можно отнести: инновационный потенциал (НИОКР); уровень издержек; моральный и физический износ оборудования и сети; уровень развития сервисной базы и технической поддержки; загрузка оборудования; размер сети; эффективность менеджмента; финансовая устойчивость; степень диверсификации деятельности; возможности улучшения качества; многофункциональность услуги; уникальность услуги; величина клиентской базы; доля компании на

рынке; ориентация на клиентуру; уровень взаимоотношений с клиентами; уровень тарифов; прирост абонентов; снижение числа пользователей; объем реализации услуг; уровень рыночной компетенции и другие.

Для оценки влияния потенциальных ключевых факторов успеха рассчитываются определенные показатели. Для определения величины коэффициента воздействия внутренних факторов с учетом сценарного подхода рассчитываются: коэффициент факторного воздействия, коэффициент чувствительности стратегий к факторному воздействию, коэффициент факторного воздействия (сценарный), коэффициент конкурентного статуса. Затем производится отбор наиболее влиятельных ключевых факторов успеха, определяется оценка их влияния в зависимости от уровня воздействия.

Оценку уровня конкурентоспособности предприятия при реализации стратегии можно определить с помощью коэффициента конкурентоспособности по ключевым факторам успеха.

Для расчета данного показателя необходим определенный порядок действий, который можно осуществлять также с учетом сценарного подхода.

Во-первых, следует произвести сравнение уровня ключевых факторов успеха с конкурентным. Тем самым выявляется, какие ключевые факторы успеха в сложившейся конкурентной ситуации являются потенциальными преимуществами, а какие потенциальными слабостями. Тем самым выстраивается конкурентный профиль компании. Сравнение уровня ключевых факторов успеха рекомендуется производить с использованием определенной шкалы.

Затем, исходя из состояния внешних условий, определяется то, какие ключевые факторы успеха могут быть реализованы на основании рыночных возможностей. Для этого необходимо оценить характер внешних условий по отношению

к ключевым факторам успеха по положительной части шкалы. Таким образом, получается соответствующая оценка воздействия факторов, которая используется при расчете конкурентного статуса ключевого фактора успеха [4].

При определении конкурентного статуса потенциальные ключевые факторы успеха при соотнесении с рыночными возможностями переходят либо в разряд реальных конкурентных преимуществ, либо в разряд реальных конкурентных слабостей.

Чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность. Для этого необходимо повышать научный уровень управления, завоевывать новые конкурентные преимущества.

Конкурентные преимущества предприятия проявляются в ее потенциале, сохраняются и приумножаются путем повышения качества управления, реализуются в новшествах и инновациях [3].

Таким образом, зная уровень ключевых факторов успеха по сравнению с конкурентным и оценку характера внешних условий по отношению с ключевыми факторами успеха, можно рассчитать коэффициент конкурентного статуса.

Используя полученные значения, можно определять показатели конкурентной силы и слабости для оценки их уровня.

Последним этапом является расчет итогового показателя конкурентоспособности при реализации стратегии по ключевым факторам успеха.

Данный показатель используется в процессе формирования портфеля стратегий в качестве одного из критериев выбора стратегий из ряда альтернатив [4].

Анализ внутренней среды организации, проведенный в сочетании с данными анализа внешней среды, составляет содержание стратегической концепции организации.

Исследование результатов, полученных после анализа внешней и внутренней среды организации, позволяет выявить стратегические преимущества организации, ее стержневые компетенции и построить на их основе всю стратегию организации.

Библиографический список

1. Виханский О.С. Стратегическое управление [Текст]: Учеб. для вузов по спец. и направл. «Менеджмент» / О.С. Виханский. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Экономист, 2008. – 294 с.

2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление [Текст]: Учеб. для вузов по спец. «Менеджмент организации» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2006. – 464 с.

3. Горина А.П. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности промышленного предприятия на основе использования инструментов и методов менеджмента [Текст]: Монография / А.П. Горина, И.А. Горин. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 188 с.

4. Дектярев С.В. Формирование портфеля стратегий при планировании деятельности оператора связи: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по спец. 0800.05: Новосибирск, 2003. – 201 с.

Bibliographic list

1. Vihansky O.S. Strategic management [Text]: textbook for universities specializing «Management» / O.S. Vihansky. – 2nd edition, revised and enlarged.– M: the Economist, 2008. – 294 p.

2. Gaponenko A.L. Strategic management [Text]: textbook for universities specializing «Organisation Management» /

A.L. Gaponenko, A.P. Pankruhin. – 2nd edition, ster. – M: Omega-L, 2006. – 464 p.

3. Gorin, A.P. Forming of raising the competitiveness of the industrial enterprise on the basis of using of tools and management methods strategy [Text]: Monograph. / A.P. Gorina, I.A. Gorin. – Saransk: Publishing house Mordov. Univ., 2009. – 188 p.

4. Dektjarev S.V. Forming of the portfolio of strategies when planning the activity of the communication statement: Thesis for the degree of candidate of Economic Sciences on speciality. 08.00.05: Novosibirsk, 2003. – 201 p.

Контактная информация

г. Тольятти,

Поволжский государственный университет сервиса,

ул. Гагарина, 4.

Тел.: 22–91–96, Моб. 8 (927) 774–43–83

Contact links

Tolyatti,

Volga region State University of Service,

Gagarin's Street, 4.

Tel.: 22–91–96, Mob. 8(927) 7744383

**ИННОВАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННОЕ
ПОЛЕ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ
СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
ДЛЯ РАЗВИТИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ
ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ**

**INNOVATIVELY-INFORMATION FIELD
AS EFFECTIVE SYNERGETIC SYSTEM FOR
DEVELOPMENT AND DISTRIBUTION
OF INNOVATIVE-INVESTMENT PROJECTS**

Р.С. ГОЛОВ,

*декан факультета экономики и менеджмента
в промышленности им. В.Б. Родина «МАТИ» –
РГТУ им. К.Э. Циолковского, к.э.н., доцент*

R.S. GOLOV,

*dean of Faculty of Economy and management in industry
n. a. V.B. Rodinov, Moscow Aviation Technological University,
Ph. D, senior lecturer*

Аннотация

Стремление к реализации инновационно-инвестиционных проектов подразумевает априорный поиск данных проектов или их разработку внутри инновационно-инвестиционного кластера. В соответствии с имеющимся внутри кластера механизмом автор рассматривает несколько степеней взаимодействия отдельного предприятия с инновационно-информационным полем в процессе его деятельности.

Abstract

The aspiration to realization of is innovative-investment projects means aprioristic search of the given projects or their working out in innovative-investment cluster. According to the mechanism available inside cluster the author considers some degrees of interaction of the separate enterprise with innovative-information field in the course of its activity.

Ключевые слова

1. Инновационно-информационное поле
2. Эффективная синергетическая система
3. Развитие
4. Инновационно-инвестиционный проект

Key words

1. Innovatively-information field
2. Effective synergetic system
3. Development
4. Innovative-investment projects

В стремительно развивающемся в технологическом плане мире сегодня все большую важность приобретают инновационные и информационные потоки (или процессы), содержащие в себе основные сведения об определенных явлениях, научных законах, инновационных идеях, экспериментальных научных разработках и т.д. Прежде всего такой процесс повышения ценности информации связан с ключевыми изменениями в повседневном укладе жизни современного человека, происходящими в последние десятилетия в свете научных и культурных революций. Как отмечают исследователи и социологи, за последние 30 лет в развитых социокультурных средах в сторону качественного улучшения и развития изменилось восприятие людьми как человеческой

системы, в которой они живут, так и, что особенно важно, произошло значительное расширение научных и информационных горизонтов человечества. Эти процессы качественного изменения цивилизационной парадигмы продолжают и в настоящее время, причем темп изменений постоянно увеличивается в прямой пропорции к увеличению мирового информационного массива, содержащего интеллектуальный, научный и культурный потенциал человеческой цивилизации.

Важным наблюдением является не сам факт таких фундаментальных изменений, а направление развития человечества в сторону инновационно-информационного развития как наиболее эффективной диалектической траектории из имеющихся сегодня путей развития для реализации осознанного выбора человеком. Возникает вопрос: почему современные люди (причем, что замечательно, даже не являющиеся частью научного мира) в последние годы отдают столь высокое предпочтение именно инновационным продуктам и идеям, а также признают высокую важность информационного и интеллектуального развития? Отталкиваясь от некоторых социологических концепций, такой процесс можно было бы назвать ростом гуманизации общества (в данном случае имеется в виду замещение деструктивных социальных течений и явлений развитием научного потенциала и замещение подобным развитием различных социокультурных, этнических и религиозных конфликтов) в рамках развития научного потенциала как источника для развития человеческой цивилизации. Подобный рост заинтересованности в инновационных идеях у обывателя также связан с пониманием связи между разработками новых инновационных продуктов с решением известных общественных, технологических и культурных задач, стоящих сегодня перед обществом. Таким образом, инновация в ее базовой концептуальной основе для

среднестатистического человека становится своеобразным воплощением легендарного философского камня, являющегося, по мнению древних алхимиков и философов, не редким минералом, а некой глубокой и всеобъемлющей идеей, воплощающей в себе саму сущность Верховного Божества, универсальным ключом ко всем тайнам вселенной.

Как известно, инновации часто являются не только эффективными методами для решения серьезных социальных и технологических проблем (создание экономичного транспорта, создание нового лекарства против серьезного заболевания и т.д.), но и тем комплексом инструментов для воздействия на ход развития человеческой цивилизации, которые позволяют человеку уже сегодня определить будущую траекторию развития цивилизации и, что более важно, управлять этой траекторией на основе целенаправленного развития инновационно-информационного потенциала. Подобное управление является следствием естественного иерархического распределения уровней и слоев в инновационно-информационном поле в динамике времени, что делает возможным через управление определенными отдельными слоями и через механизмы их последующего за воздействиями человека взаимодействия с целостным полем управлять изменениями во всем поле.

Далее автор считает целесообразным подробнее рассмотреть само инновационно-информационное поле в свете приведенного выше определения для формирования более объемного образа этой системы и исключения теоретических пробелов в этом вопросе. Само по себе это поле имеет сравнительно древние аналоги в истории, религиозных и философских течениях, господствовавших над умами живших в прежние века людей. Наиболее известным из истории аналогом являются известные Хроники Акаши, являвшиеся предметом изысканий теософов XIX в. Согласно

определениям, данным исследователями от теософии, Хроники Акаши представляли собой теоретическое собрание знаний, или информационный массив, закодированный в не-вещественной материи – эфире – и вмещающий в себя все совокупное знание человечества за весь период времени его существования, включая все произошедшие со всеми людьми и предметами события, судьбы людей и т.д. Теософы считали, что само понятие Хроник известно было еще древним цивилизациям и активно ими использовалось в своих изысканиях.

Этот пример может показаться несколько отвлеченным от производственной сферы, но, по мнению автора, он содержит несколько любопытных элементов. Главным из таких элементов считается замечательное стремление людей еще в предыдущие века к систематизации и формированию крупных информационных комплексов, содержащих неоднородную информацию и являющихся, по сути, банками, или базами данных, используемых в научных и философских изысканиях.

На основе приведенного примера вполне можно очертить основные границы инновационно-информационного поля, которые видимы из материального мира, и на основе этих границ определить степень его влияния на науки, инновационные идеи и, соответственно, на развитие инновационно-инвестиционных процессов в промышленном производстве и развитие национальной экономической системы.

В первую очередь следует отметить, что теоретической базой, объясняющей и обосновывающей законы и принципы существования инновационно-информационного поля, является интегрированная научная система, состоящая из взаимодействующих внутри данной системы синергетики, кибернетики, теории информации и ряда других наук. Такая интеграция указанных научных направлений в рамках еди-

ной научной и информационной системы – одно из необходимых условий для формирования разнородных в научном и методологическом планах составляющих теоретических компонентов поля и возможности развития данной теории в рамках системы «пространство–время» на неограниченном временном промежутке. Предпосылки к данной интеграции уже высказывались в предыдущие десятилетия отдельными учеными и группами исследователей, искавшими в такой интеграции возможность получения новой многомерной информационно-синергетической среды (системы), в рамках которой они получали возможности и инструменты для реализации неограниченного в пространстве и во времени инновационного, информационного (на теоретических уровнях), а также промышленного, производственного и технологического (на прикладных уровнях) развития как отдельных социальных и социотехнических систем, так и целостного диалектического развития человечества.

Научные и теоретические предпосылки, заложенные предыдущими поколениями ученых, позволяют сегодня говорить о формировании стройной теории относительно самого инновационно-информационного поля, различных его качеств и законов внутреннего развития, а также о гармоничном пространственно-временном распространении поля в рамках развития человеческой цивилизации. Учеными, заложившими основные научные предпосылки к достижению этого этапа, являются Колмогоров А.Н., Шеннон К., Котельников В.А., Винер Н., Бир Э.С., Саати Т., Берталанфи Л., Коуффигнал Л., Хакен Г., Курдюмов С.П., Пригожин И.Р., Стенгерс И., Князева Е.Н., Капица С.П., Малинецкий Г.Г., Кузнецов С.П., Мандельброт Б., Кох Н., Заде Э., Хопфилд Д., Жаботинский А.М., Белоусов Б.П. и др. Примечательным является частично воспринимаемое на уровне сознания стремление указанных ученых создать если не фундамент, то достаточно

высокопроводимую информационную среду для осуществления масштабных научных преобразований в процессе формирования новой научной парадигмы развития человечества и повышения эффективности процессов интеграции ранее не сочетавшихся таким тесным образом наук и научных направлений.

Этим процессам научной и информационной интеграции также способствовали исследования, касавшиеся изучения вопросов происхождения и развития Вселенной и истории появления человека на Земле. Проведение крупных междисциплинарных исследований и научно-практических работ позволило не только получить определенные весомые результаты в решении поставленной задачи, но и продемонстрировало высокий потенциал процессов научной и методологической интеграции для решения сложных многоуровневых задач вплоть до научно обоснованного построения динамической картины развития биологических, и человеческой в частности, цивилизаций на Земле, а также прогнозного моделирования в плане научного и инновационного развития на определенные длительные сроки.

По мнению автора, инновационно-информационное поле по своей природе – распределенная в пространстве нематериальная информационная система, граничащая с метафизическими уровнями бытия человечества, но при этом являющаяся динамическим хранилищем совокупных научных знаний и инновационных идей человеческой цивилизации. Кто-то называет инновационно-информационное поле информационным полем Земли, тем самым подчеркивая его информационную природу. Все же, по мнению автора, сочетание «инновационно-информационное» вместе с наиболее простой трактовкой ориентации как самой человеческой цивилизации, так и данного поля как ее производного, на инновационную деятельность и создание инновационных продук-

тов, также подчеркивает основной принцип иерархического распределения, работающий внутри этого поля, – распределение согласно наукоемкости идей по различным уровням иерархии или слоям внутри данного поля.

Иными словами, инновационно-информационное поле в какой-то степени является зеркальным отражением научного мира с его многочисленными научными направлениями, разрабатываемыми теориями и парадигмами, инновационными идеями и т.д. Различием является не только иерархическое распределение, отличающееся от естественного распределения сегодняшних инновационных идей в соответствии с уровнем инвестирования вследствие заинтересованности данной идеей целевого рынка. Таким образом, видно первое очевидное различие между развитием научных идей в «реальном» и «информационном» мирах: если в «реальном» научном мире на сегодняшний день успешность идеи определяется степенью и масштабом ее воплощения в материальном или нематериальном продукте, услуге, а также в степени заинтересованности рынка в этом продукте и, соответственно, в материальной и финансовой отдаче от внедрения данного продукта в производство и последующей реализации, то в иерархическом распределении внутри инновационно-информационного поля действуют несколько иные законы.

В качестве одного из таких законов можно привести иерархическое распределение в соответствии с наукоемкостью отдельных идей и концепций как главного и основного критерия статуса идеи внутри поля. Ввиду отсутствия материальных и иных стимулов и обезличенности самого поля, а также отсутствия механизмов давления на него из внешней среды с целью управления его потенциалом основной критерий является производной сущности этого поля и цели его существования – интеграции внутри инновационно-инфор-

мационного поля информационных процессов и развития как вследствие этой интеграции, так и иными методами новых инновационных идей, а на основе развития этих идей и целостного развития самого поля.

Вполне поддающимся анализу отражением инновационно-информационного поля служит глобальная сеть Интернет, содержащая в себе весьма высокий информационный потенциал. В своем постоянном развитии Интернет отражает уровень развития инновационно-информационного поля за двумя исключениями: отсутствием в Интернете механизмов внутреннего иерархического распределения в соответствии с наукоемкостью отдельных идей и концепций, а также отсутствием внутреннего стремления к информационному равновесию и постоянному поиску точек этого равновесия.

Если одним из рубежей развития поля, поддающимся определенному анализу, является Интернет, то материально-информационной совокупностью, вмещающей в себе все поле, являются следующие подсистемы:

- ученые (в данном случае рассматривается уровень мозга и сознания как основного инструмента для интеллектуальной работы человека, а также человеческая память) и формируемые ими научно-исследовательские организации и институты;
- рядовые исследователи, не являющиеся профессиональными учеными;
- материальные носители информации: жесткие диски компьютеров, базы данных, бумажные носители и т.д.;
- коммуникационные системы, существующие в человеческом обществе, – научные конференции, дискуссии, рядовые беседы между учеными, лекции и семинары и т.д.;
- программные системы и комплексы;
- коммуникационные системы в человеко-машинных системах;

- собственно сеть Интернет, включая перечисленные элементы и подсистемы, принимающие участие в ее работе, связи между ними и результаты их деятельности.

Инновационно-информационное поле является постоянно развивающейся системой. Фактически оно, незримо сопутствуя исследователю и изобретателю в его творческой и инновационной деятельности, впоследствии в случае удачи при изобретении нового продукта обогащается само, усложняя свою структуру посредством реализации интегрированных в него механизмов самоорганизации и постоянного поиска точек внутреннего информационного баланса как внутри отдельных слоев, так и в рамках всего поля (см. рис. 1).

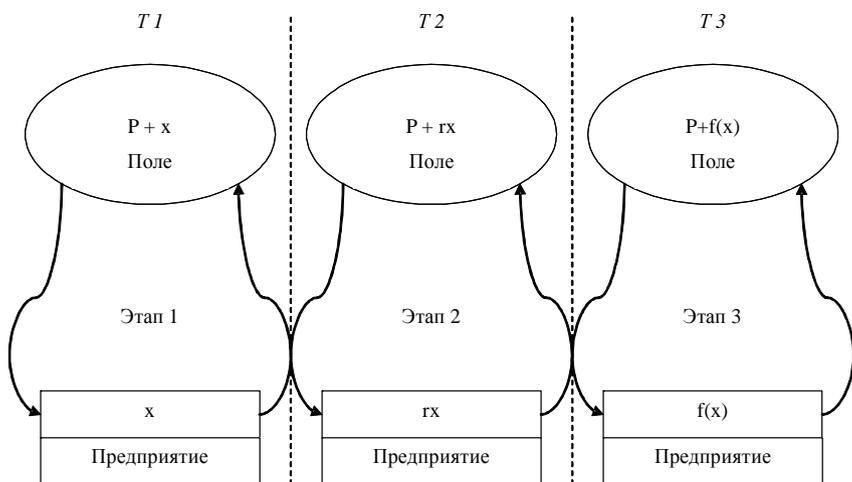


Рис. 1. Динамика изменения структуры поля вследствие информационного взаимодействия с предприятием

На рис. 1 отражен процесс взаимодействия предприятия с инновационно-информационным полем и соответственно отражены изменения, происходящие в структуре поля в соответствии с получением информационных потоков от предприятия. Динамика процесса отражена тремя отрезками времени

($T1$, $T2$ и $T3$). Стрелками обозначены процессы обмена информацией между предприятием и инновационно-информационным полем. Одна стрелка соответствует поступающим на предприятие информационным процессам, вторая – информационным процессам, выходящим из внутренней среды предприятия и поступающим в инновационно-информационное поле. Буква P в овале, обозначающем поле, представляет собой совокупный информационный потенциал поля минуса данная идея (или информационный процесс) x , поступающая на предприятие. На первом этапе («Этап 1») у предприятия нет инновационных идей и оно получает идею x из поля благодаря процессам информационного взаимодействия с полем. После получения базовой идеи целевые структуры и службы предприятия начинают на базе данной идеи разработку инновационно-инвестиционного проекта («Этап 2»). В рамках современных производственных систем это стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИР и ОКР). На схеме отражены изменения, происходящие в идее по мере ее разработки до уровня комплексного инновационно-инвестиционного проекта – x становится ix – идея постепенно совершенствуется и обретает черты законченного продукта, трансформируясь в этот период времени. На третьем этапе на предприятии формируется законченный инновационно-инвестиционный проект, готовый к запуску в производство. Базовая идея x приобретает в результате ее разработки и совершенствования законченный вид $f(x)$. В таком виде в результате взаимодействия предприятия с инновационно-информационным полем по механизму обратной связи эта идея попадает в структуру поля, производя в самом поле необратимые изменения.

Развиваясь во времени и пространстве, оно на определенном высшем уровне внутренней иерархии формирует наиболее новые, наукоемкие идеи в форме пересекающихся информационных процессов, обретающих иногда в точках

пересечения новые, являющиеся результатами интеграции инновационные идеи.

При этом, учитывая постоянное научное и инновационное развитие человечества по гармоничной направляющей, устаревающие в свете новых идей и становящиеся не актуальными на сегодняшнем инновационном плане концепции и идеи начинают постепенно опускаться на более низкие уровни внутренней иерархии поля. Фактически в данном разрезе само инновационно-информационное поле можно представить как пирамиду, верхушка которой является высшим иерархическим уровнем, на который самим полем помещаются наиболее наукоемкие и новые инновационные идеи. С течением времени в результате развития научно-технического прогресса располагающиеся на высшем уровне идеи и концепции постепенно начинают устаревать. На их уровне создается определенное информационное давление, конкуренция между идеями, в результате которой устаревшие идеи и концепции постепенно опускаются ниже (см. рис. 2).

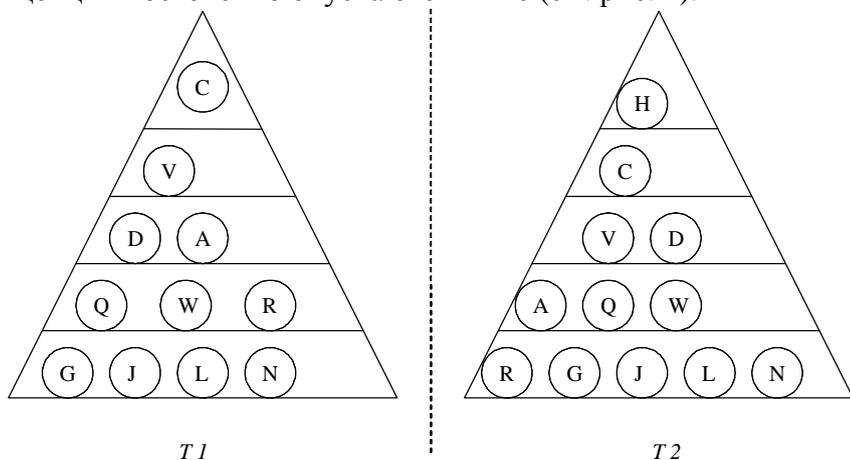


Рис. 2. Динамика перемещения инновационных идей во внутренней среде инновационно-информационного поля

На схеме отражен процесс изменения положения отдельных идей на определенных иерархических уровнях инновационно-информационного поля за два промежутка времени ($T1$ и $T2$ соответственно), демонстрирующий процесс вытеснения уже начавших устаревать инновационных идей с высоких уровней иерархии инновационно-информационного поля более новыми идеями, имеющими более высокий потенциал на данный момент времени. Пирамида представляет собой инновационно-информационное поле, на котором горизонтальными линиями отмечены отдельные уровни иерархии. Инновационные идеи изображены кружками с вписанными в них латинскими буквами. В период времени $T1$ можно видеть, что на высшем уровне иерархии располагается идея C , на втором уровне – идея V , на третьем – идеи D и A и т.д. На данном отрезке времени идея C является наиболее новой и обладает высшим инновационным потенциалом на данном сегменте поля. Но вот наступает период времени $T2$, и в данном сегменте появляется идея H . Она обладает большим потенциалом, чем C в данный период времени. В соответствии с динамикой иерархического распределения внутри инновационно-информационного поля она вытесняет идею C на более низкий уровень иерархии. В соответствии с тем же законом, перемещаясь на второй уровень иерархии, идея C , в свою очередь, вытесняет на более низкий уровень идею V . Та, перемещаясь на третий уровень иерархии, вытесняет на четвертый уровень идею A . Идея A , перемещаясь на четвертый уровень, вытесняет на пятый уровень идею R . Данная цепочка процессов, в чем-то напоминающая цепную реакцию, происходит вследствие высокой степени интеграции информационных процессов внутри инновационно-информационного поля.

Обмен информационными потоками на уровне инновационно-информационного поля является наименее подверженным

тривиальным методикам анализа и наблюдения, при этом заключая в себе высокий потенциал для развития участвующих в нем лиц и, собственно, инновационно-информационного поля. Обмен информацией на уровне инновационно-информационного поля не имеет в себе никаких сверхъестественных или чудесных свойств. Автор пришел к выводу, что в результате кибернетико-информационного подхода к исследованию природы и сущности природы инноваций подобный обмен информацией внутри многослойной сети – упомянутого поля является весьма очевидным. Подобный обмен осуществляется при соблюдении ряда или одного из условий:

- авторы теорий или исследователи живут в разные временные промежутки;
- два или более ученых не имеют возможностей для непосредственного общения;
- два или более ученых приходят в своих исследованиях к определенным тождественным промежуточным или конечным выводам в своих исследованиях;
- два или более ученых используют тождественные логические методы и инструменты для достижения информационных целей;
- два или более ученых имеют идентичные или обладающие высокой степенью близости информационные источники для получения информационных данных для исследований;
- два или более ученых имеют тождественное или близкое к тождественному видение диалектики развития человеческого общества в рамках определенных научных теорий, научных парадигм, этапов технологического и интеллектуального роста и т.д.

Подобное взаимодействие ученых на уровне инновационно-информационного поля образуется вследствие самой сути, развития данного поля и взаимодействия с ним кон-

кретных личностей. Как было отмечено выше, инновационно-информационное поле является самоорганизующейся информационной системой, которую можно представить как многослойную сеть, в которой по законам внутреннего равновесия данной системы, естественной внутренней организации информационных потоков согласно распределению относительно вмещающих их научных дисциплин, интеграции инновационных идей в рамках отдельных инновационных парадигм и в рамках всеобщей инновационно-синергетической парадигмы развития человеческой цивилизации. Эта внутренняя самоорганизация является не каким-то красивым измышлением или умственным построением автора, а естественной и прямой необходимостью для осуществления развития и самосохранения поля, не пропуская во внутреннюю среду потоки хаоса из внешней среды.

Поле является динамическим и постоянно развивается по гармоническим траекториям в прогрессии к интеллектуальному и научному развитию человечества. Дело в том, что в случае подобной организации и развития поля по определенной траектории и с определенной скоростью информационные потоки внутри системы также имеют определенный уровень организации в соответствии с развивающимися научными направлениями в мировой научной системе. Кроме того, необходимо отметить и определенные законы интеграции информационных потоков внутри поля. Как известно, подобная интеграция приводит к изобретению или открытию новых инновационных разработок и в США в последние годы получила название «перекрестные инновации». Таким образом, мы приходим к визуальному представлению инновационно-информационного поля не просто как однородной или ячеистой структуры, а именно как многослойной сети, в которой отдельные нити (информационные потоки) связаны

друг с другом в определенной последовательности и с определенной степенью интеграции.

Воспринимая инновационно-информационное поле таким образом, автор пришел к заключению об определенной степени детерминации в развитии этого поля вследствие воздействия внешней среды (ограничения по природным ресурсам, загрязнение окружающей среды, природные катаклизмы и т.д.) и, что особенно важно, к тому, что, развиваясь в рамках инновационно-информационного поля (и, соответственно, развивая своими усилиями само это поле), ученые при реализации своей научной стратегии, работе над определенными теориями двигаются не в «свободном полете» или «в вакууме в любом выбранном направлении», а по определенным «траекториям» или, лучше сказать, по определенным информационным потокам или процессам. Эти процессы можно сравнить с нитью Ариадны, следуя которой, Тесей смог не заблудиться в лабиринте и найти выход. Благодаря самоорганизации инновационно-информационного поля ученый имеет информационный аналог этой нити – следование за течением определенного информационного потока. А если мы представим сеть из подобных нитей, то поймем, что всеобщее научное развитие человечества имеет глубокие внутренние связи, недоступные внешнему восприятию.

Если по-другому представить процесс научной работы в рамках определенной стратегии и при движении по определенному информационному процессу, то это может выглядеть как следование по определенной тропе. Разница с реальной прогулкой в том, что в данном случае ученый сам может влиять на определенные параметры данной тропы (например, на ее ширину, длину). Стоит заметить, что вследствие интеграции информационных потоков внутри поля, в нашем примере эта тропа пересекает другие. На этих пересечениях создаются точки взаимного воздействия и притяже-

ния как личностных и интеллектуальных потенциалов ученых, так и информационных и инновационных потенциалов их теорий и научных разработок. То есть, развиваясь внутри поля, ученый одновременно реализует свою научную стратегию, при этом он своей деятельностью развивает само поле и, наконец, воздействует на интеллектуальное и научное развитие других ученых и их теорий и разработок. При этом воздействие на других ученых и их теории происходит в определенной зависимости от указанных в предыдущих пунктах факторах научной и информационной корреляции. Так, если ученый работает в области исследования плазмы, то развитие его стратегии затронет в первую очередь развитие теорий, связанных с плазмой.

Также оно повлияет на физику в целом, особенно при удачном развитии его научной стратегии. Но его развитие также повлияет и на химию, медицину и т.д. Это, казалось бы, невозможное с первого взгляда влияние объясняется весьма просто. Возможно, в его время или позже какой-то химик в поисках ответа на поставленный перед ним вопрос или задачу начнет межсистемное научное исследование и поиск ответа в смежной дисциплине. Не найдя ответа в рамках химии, он вынужден будет обратиться к достижениям других наук, не имеющих к химии непосредственного отношения. И рано или поздно химик прочитает или услышит о достижении упомянутого физика. Это именно то самое взаимодействие ученых на уровне инновационно-информационного поля, а также прекрасный пример для теории «перекрестных инноваций» как полигона для интеграции научных теорий и идей из различных научных областей одной науки и разных наук. Таким образом, даже если физик-исследователь плазмы жил за 100 лет до химика, то его идеи даже после его смерти смогли оказать положительное влияние на развитие науки, возможно, даже не связанной с физикой внешними связями. Этот факт также

свидетельствует о том, что инновационно-информационное поле как пространственная структура фактически неподвластно влиянию времени и не может исчезнуть, пока на Земле существует человек. Кроме того, данный пример прекрасно подтверждает гипотезу о взаимном влиянии ученых и их теорий в точках пересечения информационных потоков друг на друга, на остальные информационные потоки и на инновационно-информационное поле в целом (см. рис. 3).

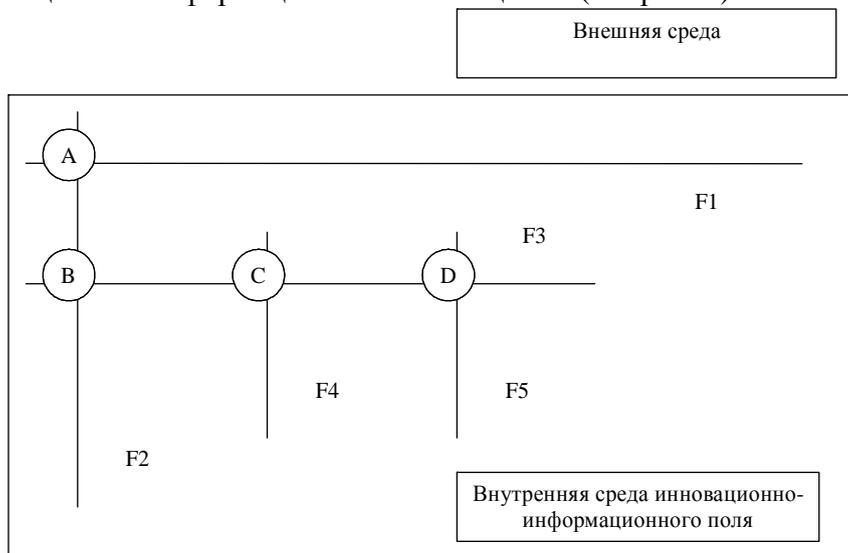


Рис. 3. Динамика взаимодействия информационных процессов внутри инновационно-информационного поля

На рисунке схематично отражена динамика взаимодействия информационных процессов внутри инновационно-информационного поля в соответствии с отмеченными выше высокой степенью интеграции и взаимной трансформацией отдельных процессов внутри поля. В виде линий, обозначенных как *F1*, *F2*, *F3*, *F4*, *F5* соответственно, изображены протекающие во внутренней среде поля пять информационных процессов,

имеющих общие точки пересечения. Точки пересечения на рисунке обозначены кружками с буквами *A*, *B*, *C*, *D*. Таким образом, процесс *F1* пересекается с процессом *F2* в точке *A*. Процесс *F2* пересекается с процессом *F3* в точке *B*, который, в свою очередь, имеет общие точки пересечения *C* и *D* с процессами *F4* и *F5* соответственно. Схема является упрощенной для формирования ясного понимания взаимодействия информационных процессов в инновационно-информационном поле. Из схемы можно увидеть, что между пересекающимися процессами может возникать определенное взаимодействие, в том числе при использовании промежуточных информационных процессов. К примеру, процесс *F1* может оказывать воздействие на процесс *F4* благодаря воздействию на промежуточные в данном случае процессы *F2* и *F3*. Таким образом, даже не имея тесной корреляции внутри поля, информационные процессы, изменяясь, трансформируясь, проходя стадии интеграции внутри поля, постоянно оказывают определенное воздействие как на остальные информационные процессы, так и на инновационно-информационное поле в целом.

Дав понятие инновационно-информационного поля и основных законов его развития, следует определить степень и виды его воздействия как на отдельное промышленное предприятие, так и на национальную промышленную систему.

Как правило, степень воздействия данного поля на отдельное предприятие находится в прямой зависимости от степени инновационной ориентации предприятия, количества и наукоемкости реализуемых им инновационно-инвестиционных проектов. Таким образом, если предприятие никак не связано с производством инновационной продукции, его связь с инновационно-информационным полем является малозаметной и практически не влияет на его деятельность. Тем не менее эта связь есть в любом случае. Ее наличие объясняется несколькими существенными причинами.

Основная из причин – работа предприятия в определенной системе: промышленная система данного государства, определенная отрасль, определенные научные сферы, с которыми так или иначе соприкасается данное предприятие (например, сфера станкостроения в качестве области, благодаря которой осуществляется периодическая модернизация производственных мощностей предприятия и т.д.). Каждое из предприятий так или иначе находится в определенной обоюдной зависимости от поля. В случае, когда благодаря взаимодействию ученых или организаций на уровне поля разрабатывается новый станок, который впоследствии попадает в качестве рабочего оборудования на данное предприятие, можно говорить о прямой связи поля и предприятия. В то же время, когда в рамках предприятия, пусть даже не специализирующегося в области реализации инновационно-инвестиционных проектов, разрабатывается определенный инновационный продукт, который впоследствии на информационном уровне своего существования становится частью поля, можно говорить об обратной связи между полем и предприятием, когда предприятие чем-либо обогащает инновационно-информационное поле.

В случае рассмотрения инновационно-инвестиционных кластеров в плане их взаимодействия с инновационно-информационным полем автор усматривает весьма высокую степень взаимодействия и корреляции определенных групп процессов внутри рассматриваемых систем. Как было отмечено в определении понятия «инновационно-инвестиционный кластер», основной сферой их деятельности как производственных систем является реализация инновационно-инвестиционных проектов. В соответствии с профилем работы данных предприятий предполагается их изначальная ориентация именно на инновационные идеи и разработку инновационных продуктов.

Стремление к реализации инновационно-инвестиционных проектов подразумевает априорный поиск данных проектов или их разработку внутри инновационно-инвестиционного кластера. В соответствии с имеющимся внутри кластера механизмом можно рассмотреть несколько степеней взаимодействия отдельного предприятия с инновационно-информационным полем в процессе его деятельности.

Первым уровнем взаимодействия, являющимся наименее тесным из рассматриваемых, можно назвать поиск готовых теоретически инновационно-инвестиционных проектов через определенные организации и на специализированных площадках в Интернете, где инноваторы (в качестве инноваторов понимаются рядовые профессиональные и непрофессиональные изобретатели, научно-исследовательские организации и институты и т.д.) предлагают инвесторам и потенциальным производителям готовые инвестиционные проекты, имеющие описательную и расчетную части, а также положительное технико-экономическое обоснование. Таким образом, инвестор или производитель путем анализа предложенных на данном ресурсе или определенной организацией проектов делает взвешенный выбор и начинает сотрудничество с изобретателем, заключая с ним контракт, выкупая авторские права на интеллектуальную собственность или патент на изобретение.

В рассмотренной схеме мы видим, что производитель покупает готовый или практически готовый интеллектуальный продукт – доведенную до стадии внедрения инновационную идею или комплекс идей, имеющий определенную среднюю или высокую значимость для целевого рынка. При этом сам производитель практически не производит каких-либо исследований и разработок, за материальное вознаграждение получая готовый интеллектуальный продукт. Взаимодействие промышленного предприятия с инновационно-информа-

ционным полем в рассмотренной схеме является минимальным. Как правило, оно реализуется на стадиях проектирования нового изделия средствами САПР, расчета технологической и финансовой эффективности производства данного продукта, дополнительных неглубоких исследований, напр., касательно отдельных узлов или деталей изделия, а также возможных маркетинговых исследований, подразумевающих в данном случае анализ существующих конкурентных продуктов и степени новизны имеющегося в распоряжении предприятия продукта по сравнению с аналогами и в абсолютном выражении.

Подобный уровень взаимодействия с инновационно-информационным полем подходит для следующих типов предприятий:

- небольшие по объему коммерческие и государственные предприятия, не имеющие собственной научной лаборатории и ориентирующиеся на требования минимальной дополнительной научной деятельности при разработке продукта;
- недавно открывшиеся или небольшие по масштабам предприятия, не имеющие собственных научных лабораторий и наработанных связей с научно-исследовательскими организациями и институтами, вынужденные на период развития соответствующих отделов и накопления опыта искать максимально готовые в теоретическом плане инновационно-инвестиционные проекты;
- средние и малые предприятия, стремящиеся к приобретению и реализации максимально готовых в теоретическом плане инновационно-инвестиционных проектов для снижения себестоимости изготавливаемой продукции благодаря экономии на дополнительных научных исследованиях.

Вторую группу составляют предприятия, стремящиеся к поиску частично готовых инновационно-инвестиционных проектов, требующих определенной доработки и совершен-

ствования и представляющих собой ценность в плане наукоемкости, но имеющих более высокие по сравнению с первой группой показатели инновационных и иных типов рисков вследствие доли неопределенности относительно успешного окончания их доработки и итоговых показателей технологической и финансовой эффективности их производства. Такой подход к реализации инновационно-инвестиционных проектов со стороны предприятий оказывается обоснованным и весьма эффективным в рыночном плане, что подтверждается, если изучить происходящие при этом процессы несколько глубже.

Считается, что разработка базовой инновационной концепции или идеи считается наиболее трудоемким этапом в процессе реализации инновационно-инвестиционного проекта. Основной причиной тому служит необходимость проведения серьезных научно-исследовательских мероприятий, проведение глубокого анализа существующих аналогов, использования высококвалифицированного научного персонала в разработках и опытах, неопределенность в плане успешности и обоснованности проводимых исследований, высокая стоимость научного оборудования и специализированной вычислительной техники. Очень высокие материальные, финансовые и трудовые (интеллектуальные в данном случае) затраты делают процесс разработки инновационной идеи или инновационного продукта весьма затратным и высокорисковым мероприятием, финансирование которого в некоторых случаях может быть под силу только крупным финансовым и инвестиционным организациям.

Проблема в данном случае состоит не в необходимости получения на выходе из процесса конечного проекта со всеми необходимыми чертежами, расчетами и выкладками, а в формировании и построении базового инновационного ядра данного проекта, являющегося, образно говоря, его сердцем.

Фактически эта идея или группы идей – то, что отличает его от аналогов или представляет основную инновационную ценность данного продукта. Вспомогательные узлы и элементы, форма и габариты в данном случае находятся на втором плане.

Предприятия и целевые специалисты указанной второй группы предприятий, таким образом, ищут в первую очередь именно такие проекты с разработанным инновационным ядром. При этом продукт согласно проектным данным может не иметь контуров, габаритных размеров, большей части узлов, не отвечающих за реализацию процессов внутри инновационного ядра. Доработка этих узлов, разработка показателей габаритов и массы, выбор материалов для изготовления корпуса и остальные возможные этапы доработки продукта полностью проводятся предприятием.

Можно сказать, что предприятия второй группы нуждаются именно в инновационной идее, имея достаточной технологической, научной, финансовый и производственный потенциал для ее доработки до стадии готового продукта. При этом наиболее эффективные инновационно-инвестиционные кластеры в рамках разработки одного инновационно-инвестиционного продукта покупают сразу несколько инновационных идей (ядер) и проводят последовательную их интеграцию для получения качественно нового инновационного продукта, который часто не имеет рыночных аналогов. Замечательно при этом то, что по отдельности инновационные ядра могут не представлять из себя даже зачатки инновационных продуктов и, вследствие этого, не иметь практически никакой ценности. Но в результате интеграции они обогащают друг друга целевыми качествами и в результате синергетического эффекта (эффекта взаимодействия) формируют абсолютно новый продукт.

Следует отметить, что предприятия второй группы, как правило, являются более крупными, устойчивыми и стабильными по сравнению с предприятиями первой группы. К таким предприятиям относятся:

- предприятия малого и среднего бизнеса из высокотехнологичных отраслей, стремящиеся к завоеванию целевых сегментов рынка через привлечение клиентов из этих сегментов при помощи инновационных продуктов с высокой степенью дифференциации по сравнению с существующими аналогами, при этом не готовые инвестировать значительные финансовые суммы в развитие научной базы предприятия и разработку базовых инновационных концепций;

- предприятия среднего масштаба, имеющие свои научные лаборатории и определенный штат научных сотрудников и стремящиеся к развитию и доработке производимых продуктов в соответствии с наиболее новыми рыночными трендами;

- предприятия среднего масштаба, обладающие наработанными контактами с научно-исследовательскими организациями и заинтересованные в инновационном развитии и т.д.

Третью группу промышленных предприятий составляют заинтересованные в полномасштабной разработке инновационно-инвестиционных проектов предприятия. Предприятия из данной группы, как правило, имеют средний или крупный масштаб, при этом обладая весьма высоким научным потенциалом в виде хорошо оснащенных научных лабораторий, экспериментальных цехов с контрольно-измерительным и научным оборудованием, а также с возможностью финансирования среднесрочных и долгосрочных инновационно-инвестиционных проектов. Такие предприятия могут быть государственными и коммерческими. При этом их объединяет несколько отличительных черт, которые и создают для них

мотивацию к научно-исследовательской деятельности. Одной из основных отличительных черт является стремление такого предприятия к реализации инновационно-инвестиционной стратегии как основного пути развития производственной системы. Предприятия этого типа наиболее полно соответствуют понятию «инновационно-инвестиционный кластер», что сообщает им весьма серьезные преимущества при работе на рынке в рамках развивающейся инновационно-синергетической парадигмы.

В процессе своей деятельности предприятия третьего типа могут отдельно или совместно использовать два пути научно-исследовательской работы над инновационно-инвестиционным проектом. Первым путем является создание и развитие своей научной лаборатории, экспериментальных и испытательных цехов, наем и развитие научного персонала. Следуя первым путем, предприятие при учете высокой степени его взаимодействия с инновационно-информационным полем сохраняет инновационные разработки и интеллектуальные продукты, разработанные в его лаборатории, в относительной неприкосновенности, владея всеми необходимыми патентами на изобретения. Таким образом, реализуя взаимодействие с полем высокой степени развития, предприятие практически не теряет в финансовом и инновационном планах вследствие низкого распространения его инновационного продукта среди конкурентов.

Вторым путем развития можно считать активное сотрудничество предприятия с научно-исследовательскими организациями и институтами. В данном случае при рассмотрении государственного предприятия можно говорить о государственном финансировании данного процесса и невысокой материальной заинтересованности обеих сторон (напр., в рамках космической промышленности, не имеющей развитого коммерческого рынка сбыта косми-

ческой продукции). В случае коммерческого предприятия и, соответственно, государственной или коммерческой научно-исследовательской организации можно говорить о заключении контракта между ними, ограничивающегося какими-то временными сроками или определенными этапами научной работы и разработки конкретного продукта. К третьей группе относятся:

- средние и крупные государственные и коммерческие предприятия из высокотехнологичных и стратегических отраслей (компьютерная промышленность, авиакосмическая промышленность, оборонная промышленность, транспортная промышленность, роботостроение, станкостроение и т.д.), в рамках которых производится большое число различных типов продуктов из одной продуктовой ниши;

- средние и крупные государственные и коммерческие предприятия, заинтересованные в создании эффективного бренда в долгосрочной перспективе путем формирования и реализации крупных инновационно-инвестиционных проектов, обладающие хорошим финансированием и большим спектром уже производимой и пользующейся спросом продукции (для получения высоких доходов, покрывающих затраты на научные исследования и разработки);

- средние и крупные государственные и коммерческие предприятия, производящие высокотехнологичную продукцию и имеющие хорошие контакты с научно-исследовательскими организациями, реализующие механизмы взаимовыгодного сотрудничества в форме апробации теоретических инновационно-инвестиционных проектов в реальном производстве и т.д.

На уровне инновационного развития отдельных промышленных отраслей можно увидеть определенную степень нелинейности и высокую степень дифференциации различных инновационно-инвестиционных кластеров в зависимости от

степени их взаимодействия с инновационно-информационным полем. В результате анализа существующей в инновационно-инвестиционной сфере ситуации автор выявил определенные тенденции и закономерности в развитии системы инновационно-инвестиционных кластеров в рамках отдельной промышленной отрасли.

Так, согласно анализу, показатели развития отрасли весьма высоко зависят от показателей развития инновационно-инвестиционных кластеров третьей группы, имеющих наиболее высокую степень корреляции отдельных групп процессов с инновационно-информационным полем. Фактически предприятия, самостоятельно реализующие инновационно-инвестиционные проекты, как правило, являются флагманами в данной отрасли и имеют высокий потенциал к формированию на базе своей производственной системы высокоэффективного инновационного производства, часто приобретающего в этом статусе стратегический уровень важности как для развития данной производственной отрасли в рамках государства, так и для развития национальной производственной системы.

Особенно точно такая «метаморфоза», создающая из инновационно-инвестиционного кластера индустриального инновационного гиганта, приобретающего стратегический уровень важности для национальной производственной системы, может быть отмечена в сфере высокотехнологичного производства, в частности, в компьютерной промышленности. Как известно, в последние десятилетия данная отрасль развивается все увеличивающимися темпами в соответствии с новыми открытиями как в плане новых материалов (напр., производство кремниевых пластин для изготовления интегральных микросхем), так и в плане применения инновационных технологий, новых архитектур процессоров и т.д.

Следуя динамике распространения инновационных идей в рамках отдельных отраслей промышленности, также можно сделать определенные выводы. В первую очередь основными источниками инновационных идей являются наиболее развитые в инновационном плане предприятия. Обладая определенной степенью взаимодействия с инновационно-информационным полем, они передают в поле имеющийся у них инновационный потенциал в соответствии с рассмотренными механизмами обмена информацией между полем и отдельными организациями. Через поле инновационные идеи получают определенное распространение, иногда изменяя свою информационную структуру и динамику развития в рамках конечных производственных систем, в которые они попадают из инновационно-информационного поля. Основной причиной их распространения является не только взаимосвязь всех инновационно-инвестиционных кластеров с полем, но и фрактальная сущность инновационных идей, в соответствии с этой сущностью распространяющихся как по вертикали, так и по горизонтали в системе иерархии инновационно-информационного поля.

При распространении внутри поля идея в виде информационного процесса или потока иногда не только проходит определенные этапы трансформации в соответствии с достижением ею другого уровня иерархии инновационно-информационного поля, но и всегда при распространении внутри поля изменяет само поле в целом. Это является следствием высокой степени интеграции информационных процессов внутри поля, когда появление нового процесса или распространение и изменение существующего процесса внутри поля производит необратимые изменения в самом инновационно-информационном поле.

На видимом уровне промышленного производства такие изменения отражаются на многих уровнях. В гло-

бальных и национальных масштабах это, прежде всего, изменение отдельного тренда, когда рынок вынужден приспособливаться к появлению инновационного продукта, имеющего превосходные по сравнению с аналогами технические, эксплуатационные, эргономические и иные качества. Кроме того, в связи с изменениями трендов происходят существенные изменения в отдельном потребительском секторе, связанные с падением цен на морально и технологически устаревающие с появлением инновационного продукта аналоги. Также, как правило, проявляется и ряд других изменений.

Библиографический список

1. Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. Синергетика. Нелинейность времени и ландшафты коэволюции. М.: КомКнига, 2007.
2. Т.С. Ахромеева, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий, А.А. Самарский. Структуры и хаос в нелинейных средах. М.: Физматлит, 2007.
3. Г. Хакен, М. Хакен-Крелль. Тайны восприятия. Синергетика как ключ к мозгу. М.: Институт компьютерных исследований, 2002.

Bibliographical list

1. E.N. Knyazeva, S.P. Kurdumov. Synergy. Nonlinearity of time and landscapes of co-evolution. M.: KomKniga, 2007.
2. T.S. Ahromeeva, S.P. Kurdjumov, G.G. Malinecky, A.A. Samarsky. Structures and chaos in nonlinear environments. M.: Phismatlit, 2007.
3. H. Haken, M. Haken-Krell. Mysteries of perception. Synergy as a key to brain. M.: Institute of computer investigations, 2002.

Контактная информация

Тел.: (499) 141–73–36

E-mail: roman_golov@rambler.ru

Contact links

Тел.: (499) 141–73–36

E-mail: roman_golov@rambler.ru

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ФОРМИРОВАНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**THEORETICAL BASIS OF FORMING
COMPETITIVE ECONOMIC SPHERE IN THE
SYSTEM OF THE FOREIGN TRADE ACTIVITY
OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES**

П.В. ДОГА,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

P.V. DOGA,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

Показано, что необходимым сроком государственного регулирования формирования конкурентоспособной среды является свобода доступа к информации. Сделан вывод о том, что внешнеторговая политика теснейшим образом связана с общей политикой государства. В целях поддержки экспорта лесной продукции необходимо усиление влияния на перенос усилий в сторону увеличения доли продукции глубокой переработки древесины.

Abstract

It is shown that the freedom of access to information is indispensable for state regulations of forming the competitive environment. The conclusion than the foreign trade policy is closely linked with the whole policy of the state is made. It is necessary to strengthen the influence on the transfer the efforts to the field of increasing of the share of deep processing timber products to support the export of the wood products.

Ключевые слова

1. Фактор
2. Уровень
3. Конкуренция
4. Общество
5. Политика
6. Фирма
7. Государство
8. Рынок
9. Комплекс

Key words

1. Factor
2. Level
3. Competition
4. Society
5. Policy
6. Firm
7. State
8. Market
9. Complex

Новый важнейший фактор, меняющий социально-экономический облик мирового хозяйства, – глобализация,

которая сужает регулирующие возможности национального государства, повышает экономические риски для новых «открытых» экономик одновременно со всеми преимуществами, которое дает международное разделение труда. Это определяет особое положение внешнеторговой политики в системе государственного регулирования.

Необходимым фоном государственного регулирования, как и его определенной целью, являются отношения конкуренции со свободным доступом к информации. Развитие демократии (политическая конкуренция) и либерализация экономических отношений (экономическая конкуренция) составляют долгосрочную перспективу развития любого общества.

Общество само выбирает для себя оптимальный уровень сочетания социальной справедливости и экономической эффективности, определяя допустимую область государственного вмешательства. В этой связи эффективная внешнеэкономическая политика в условиях социально-рыночной экономики, представляющая собой консенсус между социальной справедливостью и экономической эффективностью, отражающих равновесие интересов потребителей и производителей, является такой же теоретической «равновесной» абстракцией, как совершенная конкуренция.

Эффективная внешнеторговая политика по своей сути отражает социальный компромисс интересов субъектов внешнеэкономических отношений. Допустимое сочетание протекционизма и фритредерства зависит от уровня развития рыночных отношений, а также политической демократии.

Следовательно, сущность внешнеторговой экономической политики представляется как форма развития противоречия интересов субъектов экономических отношений в открытой экономике. На макроуровне – как противоречия интересов национальных групп производителей и государства как вы-

разителя общественных интересов. На региональном уровне как противоречия национальных интересов отдельных государств. А на глобальном уровне – как противоречия региональных и глобальных внешнеэкономических союзов государств.

Внешнеторговая политика теснейшим образом связана с различными направлениями внутренней экономической политики государства как компонент общей системы экономической политики.

Существуют барьеры государственного регулирования внешней торговли, снижающие его эффективность по объективным и субъективным причинам.

В последней четверти XX века усиленная концентрация и технологическая диверсификация привели к резкому росту влияния крупных фирм на национальную экономику, собравших значительную часть ВВП в своих руках. Для них объективной потребностью становится выход на мировой рынок для реализации своих преимуществ, а следовательно, разработка правил игры в международной сфере. Причины заинтересованности крупных фирм в государственном регулировании внешнеторговых отношений связаны с мотивацией их деятельности на мировом рынке.

Влияние фирм на госрегулирование внешнеторговых отношений имеет ряд форм. Легальные рычаги воздействия через лоббирование своих интересов в выборных органах при формировании законов и легальное приведение соответствующих законов в действие через исполнительные органы.

Нелегальные рычаги представляют собой три формы: во-первых, административная коррупция, предполагающая подкуп бюрократии для обхождения правил и норм при реализации законов. Во-вторых, захват властных функций государства, или получение определенного контроля над государством путем «покупки» корпорациями политиков для осуществления

влияния на формирование законов, подзаконных актов и норм. В-третьих, оплата получения государственных заказов, означающая платежи чиновникам по гарантиям контрактов на госприобретение товаров и услуг у частных фирм.

Большей эффективностью в конкурентной рыночной среде обладают легальные формы, вместе с тем нелегальные формы лучше приживаются в том случае если правовое поле непрозрачно и действуют принципы «дикого» капитализма. Тогда, несмотря на высокие транзакционные издержки, фирмы вынуждены прибегать к нелегальному лоббированию для снижения рисков и скорейшего продвижения своей деятельности. Для них нелегальные формы становятся выгодным орудием гарантирования определенности прав собственности.

Для отечественного производства либерализация внешней торговли необязательно заканчивается снижением производства в отраслях, конкурирующих с импортом. Напротив, отечественные производители в индустриальных странах смогут использовать потенциал экономии от масштаба, что увеличит добавленную стоимость местной промышленности и занятость. Однако обязательным условием такого положительного результата станет модернизация структуры производства. Для переходных экономик при низком финансовом самообеспечении крупных фирм и инвестиционной ограниченности такая модернизация невозможна без государственной поддержки методами инвестиционной и налоговой политик.

После некоторого оживления внимания государства к лесному комплексу в 2002 году интерес к этой стратегически важной для России отрасли заметно снизился. Принятые в тот период Правительством страны «Концепция развития лесного хозяйства» и «Основные направления развития лесной промышленности». Так, в концепции обозначено, что

внешнеторговая политика в области лесной промышленности будет направлена на интеграцию в мировую экономику, усиление позиций отечественных товаропроизводителей на рынках лесобумажной продукции.

В целях поддержки экспорта продукции глубокой переработки древесины и защиты отечественных производителей на внутреннем рынке предусматривается оптимизация таможенных пошлин на лесобумажную продукцию, снижение ставок таможенных пошлин на ввозимое технологическое оборудование, не производимое в Российской Федерации.

Российская Федерация заинтересована в равноправном участии в международных экономических отношениях, которые в значительной мере регулируются нормами и правилами Всемирной торговой организации (ВТО).

Не вселяет оптимизма и последняя реорганизация системы федеральных органов исполнительной власти. При продолжающемся сокращении роли государства в регулировании и управлении лесной промышленностью так и не происходит передача части государственных функций отраслевым саморегулируемым общественным организациям, о чем было заявлено в начальный период административной реформы.

По прогнозным оценкам, мировые объемы потребления деловой древесины возрастут к 2020 году еще на 100 млн куб. м, и есть только один реальный источник покрытия этой потребности – леса России, где сосредоточено около четверти ее мировых запасов, в том числе более половины наиболее ценных хвойных пород. Вместе с тем леса России, являясь самым крупным хранилищем углерода – до 75% его запасов на Земле, имеют планетарное значение, так как оказывают преобладающее влияние на состояние окружающей среды и предотвращение негативных изменений климата. К сожалению, лесной комплекс России к

полноценному функционированию ни в одной, ни в другой сфере пока не готов.

В настоящее время усиливается тенденция развития в лесопромышленном комплексе России нового системного кризиса, который характеризуется происходящими в отрасли негативными процессами. Наиболее тревожный из них – нарастающая стагнация лесопромышленного производства. Высокое значение индекса физического объема в 1999 году (118,0%), достигнутое в результате дефолта 1998 года, снизилось до 101,5% в 2003 году. Это один из самых низких темпов роста среди всех отраслей промышленности страны (за исключением легкой промышленности). Анализ динамики объемов производства и внутреннего потребления лесобумажной продукции в целом по миру и ведущим лесопромышленным странам за последние 10–15 лет наглядно свидетельствует о том, что Россия отошла на второй план и по большинству показателей значительно уступает США, Канаде, Финляндии, Китаю, Бразилии и ряду других стран. Владея четвертью мировых запасов лесных ресурсов, Россия производит всего около 3,0% от общего объема продукции мирового лесопромышленного производства. Для сравнения доля Финляндии – 8,4%, Швеции – 10,1%, США – 12,7%, Канады – 17,3%. По потреблению бумаги на душу населения наша страна занимает одно из последних мест в мире – всего 41 кг. Для сравнения в Канаде – 228 кг, в США – 327 кг, а в Финляндии – 412 кг. Социальное положение и жизненный уровень жителей лесных поселков – один из самых низких среди отраслей промышленности – 4149,7 рублей (в газовой – 25 565 рублей, нефтедобывающей – 20 133 рубля, в нефтеперерабатывающей – 12 072 рубля).

Еще в 90-е годы прошлого века роль нашей страны в мировом лесопромышленном производстве была несоизмеримо выше. На долю России приходилось 18,5% производства пиломатериалов, 3,6% бумаги и картона, 7,9% фанеры и дре-

весных плит. В мировом лесном экспорте Россия занимает второе место только по экспорту круглого леса – более 30% от стоимости мирового экспорта. В 1990 году этот показатель был равен 12,8%. В целом отставание России от других стран можно наглядно охарактеризовать уровнем дохода с 1 га эксплуатируемых лесов – он в 10–15 раз ниже, чем, например, в Финляндии или Швеции.

При эффективном использовании леса России могут приносить в бюджет страны доход не меньше, если не больше, чем нефть или газ. К тому же лесосырьевые ресурсы возобновляемы и при умелом хозяйствовании могут надежно гарантировать экономическую безопасность России. Однако в настоящее время РФ не получает и десятой доли той отдачи, которую может иметь при рациональном и государственном подходе к лесному делу. Лесной комплекс России и сейчас является одним из ведущих секторов российской экономики, хотя, по данным Госкомстата России, в настоящее время заготавливается не более 92 млн куб. м древесины, что в 3,5 раза меньше 1989 года. В 2003 году предприятиями лесной отрасли произведено продукции на сумму около 290,0 млрд рублей (9,6 млрд долларов США). Доля отрасли в общем объеме производства составила 3,4%. Этот показатель значительно ниже, чем во многих других странах мира, обладающих значительно меньшими лесными ресурсами. Так, например, доля лесной промышленности в Финляндии доходит до 30%.

Библиографический список

1. Дмитриева Н.И. Макроэкономическое моделирование и социально-экономические последствия регулирования внешнеэкономических отношений. Информационно-аналитический сборник «Проблемы социально-рыночной экономики». Выпуск № 3. М., 2006.

2. Современные тенденции развития лесного комплекса России. Журнал «Русский фокус», 27.05.2007, с. 45–47.

3. Состояние лесопромышленного комплекса России. Журнал «БИКИ», 11.10.2008.

Bibliographical list

1. Dmitrieva N.I. Macroeconomic modeling and socio-economic consequences of foreign economic relations regulating. Information-analytical collection «Problems of socio-market economy». № 3, М., 2006.

2. Modern tendencies of development of forestry of Russia. Magazine «Russian Focus», 27.05.2007, p. 45–47.

3. State of the Timber processing complex of Russia. Magazine «BIKI», 11.10.2008.

Контактная информация

Московский государственный областной университет

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ**

**STATE DEVELOPMENT STRATEGY
OF ENTERPRISES OF METALLURGICAL
FIELD IN RUSSIA**

С.А. ДОЛБИНА,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

S.A. DOLBINA,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

Показано, что роль государства в условиях кризисных явлений возрастает в виде ввода тарифных и нетарифных ограничений в рамках антидемпинговых и защитных расследований, установление экспортных пошлин с учетом изменения конъюнктуры внешних рынков, дифференциация экспортных пошлин на цветные металлы в соответствии с LME. В статье рассмотрена активизация процессов слияний и поглощений на рынке. Появление олигопольных игроков, объединенных, скорее всего, в рамках одной страны. Слабые предприятия поглощены либо прекращают свое существование. В результате интеграции объемы производства поэтапно сокращаются.

Abstract

It is shown that the state role under the conditions of crisis grows in the form of putting the tariff and non-tariff limitations within the bond of antidumping and protective investigations, establishment of export duties taking into account the changes of conjuncture of the external market, differentiation of export duties on non-ferrous metals according to LME. The activization of processes of mergers and absorptions in market is examined in this article. The emergence of the oligopolistic players united mainly in one country. Weak enterprises are absorbed, or ceased to exist. As a result of the integration volumes of production reduce step by step.

Ключевые слова

1. Металлургия
2. Отрасль
3. Доля
4. Инвестиции
5. Износ
6. Меры
7. Время
8. Рост
9. Тарифы

Key words

1. Metallurgy
2. Field
3. Part
4. Investments
5. Wear
6. Measures
7. Time
8. Growth
9. Tariff

Российская металлургия является одной из немногих отраслей отечественной экономики, интегрированных в мировой рынок, тенденции развития которого не могут не влиять на ситуацию на внутреннем рынке металлопродукции. Россия, несмотря на значительное снижение объемов выплавки стали с начала 90-х годов прошлого века, по-прежнему является важнейшим участником рынка черной металлургии, занимая 4-е место в рейтинге крупнейших стран-производителей и выпуская совместно со странами бывшего СССР более 27% мирового экспорта стальной продукции. По производству цветных металлов (например, таких, как металлы платиновой группы) наши производители занимают лидирующие позиции и зачастую сами формируют условия торговли на рынке.

Значительно возросли объемы производства таких прогрессивных видов металлопродукции, как холоднокатаный листовой прокат, листа и жести с покрытиями, стальных труб для нефтяной и газовой промышленности, высокопрочной арматуры и др.

Одновременно с ростом производства в металлургии выросли объемы производства в металлопотребляющих отраслях экономики: строительстве – на 14,4%, машиностроении и металлообработке – на 9,4%, топливно-энергетическом комплексе – на 9,3%.

Высокая доля экспорта, рост мировых цен, высокая загрузка мощностей способствовали улучшению финансового состояния металлургических предприятий и созданию условий для увеличения инвестиций.

Следует отметить, что на поступательное развитие отечественной металлургии повлияла не только благоприятная конъюнктура внешнего рынка, но и принимаемые государством меры по развитию металлургического комплекса. В сентябре 2002 г. Правительство Российской Федерации одобрило Комплекс мер по развитию металлургической промышленности Рос-

сийской Федерации на период до 2010 г. В этот же период был принят к реализации соответствующий План мероприятий. Эти программные документы являются основой для реализации государственной политики в металлургии.

В Комплексе мер определены цели, задачи и приоритеты развития отечественной металлургии с учетом необходимости обеспечения эффективного участия России в международном разделении труда, удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

Основными направлениями реализации Комплекса мер являются:

- защита отечественных производителей;
- стимулирование внутреннего металлопотребления;
- создание условий для инновационного развития металлургии;
- развитие сырьевой базы металлургической промышленности;
- совершенствование тарифной политики естественных монополий;
- сокращение неэффективных производственных мощностей в металлургии.

Металлургия развивается стабильно, но преждевременно утверждать, что в отрасли решены все проблемы. Среди основных проблем, решать которые металлургам и государству предстоит в ближайшем будущем, важно отметить:

- высокий износ активной части (машины и оборудование) производственных фондов (70%), при этом в возрастной структуре велика доля оборудования со сроком службы свыше 20 лет (около 80%);
- высокая энергоемкость производства продукции, например, энергоемкость одной тонны российского проката составляет 1,24 т условного топлива по сравнению с 0,99 т в ЕС и 0,9 т в Японии. В цветной металлургии при производстве

алюминия удельные затраты электроэнергии на 10–15% выше, чем в промышленно развитых странах, при производстве меди – на 15–20%. Высокий износ производственных фондов и неудовлетворительная ресурсоемкость производства приводят к образованию неэффективных избыточных мощностей, которые, в свою очередь, деформируют рынок металлургической продукции и становятся причиной снижения цен на металлопродукцию;

– постоянный рост цен (тарифов) на энергетические ресурсы и услуги МПС России, в результате которого растет себестоимость металлургической продукции и падает ее конкурентоспособность, а также неблагоприятная ситуация с поставками на металлургические предприятия природного газа и коксующихся углей;

– замедление прироста инвестиций в металлургическую отрасль;

– неудовлетворительные экологические характеристики металлургического производства. Доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу предприятиями черной металлургии составляет около 15%, цветной – около 20%. При этом на предприятиях черной металлургии доля отходов, подвергаемых обезвреживанию и дальнейшему использованию, не превышает 63,4% от общего объема их образования, в цветной металлургии – 25%. В черной металлургии удельные выбросы вредных веществ в атмосферу выше, чем на аналогичных заводах за рубежом, в 1,35 раза. По отдельным ингредиентам (пыли, диоксиду серы, оксиду азота) превышение достигает 300–400%;

– в последнее время на внешнем рынке, особенно на рынке стальной продукции, резко обострилась конкурентная борьба. Сегодня конкурируют уже не отдельные металлургические компании, пусть даже крупные или транснациональные. Конкурируют государства, в ход идет административ-

ный ресурс. Примером именно такой конкуренции являются протекционистские защитные меры, введенные в США (нашумевшая статья 201), торговые барьеры в Китае, ЕС, некоторых странах Латинской Америки;

– сегодня очень остро стоит вопрос о повышении цен на продукцию черной металлургии: на кокс, агломерат, прокат черных металлов, заготовку и т.д.

С октября 2003 г. начался существенный рост цен на черные металлы на мировых рынках, вызванный резким увеличением спроса со стороны Китая на стальные продукты и металлическое сырье. Ценовая лихорадка не обошла и Россию. Однако рост цен на черные металлы на внутреннем рынке в большей мере связан не с дефицитностью металла, а с ростом цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы. По данным Госкомстата России, на внутреннем рынке индекс цен производителей черных металлов в декабре 2008 г. по отношению к декабрю 2007 г. составил 128,7%, при этом по сортовому прокату – до 120,0%, листовому – до 130,0%.

В 2008 г. и I квартале 2009 г. продолжался существенный рост затрат на производство металлопродукции.

Основными факторами роста цен на металлопродукцию на внутреннем рынке являются:

- рост цен на товарную железную руду на 24%, что связано как с ухудшением горно-геологических условий разработки, так и с ростом налогов на тонну добываемого сырья;
- рост цен на коксующийся уголь, поставляемый металлургическим и коксохимическим предприятиям, на 23%;
- опережающий рост цен на стальной лом, составивший 80% в связи с ростом мировых цен на лом;
- рост тарифов на электроэнергию на 24,1%;
- увеличение цен на природный газ, поставляемый предприятиям отрасли, на 44%;

– увеличение тарифа на грузовые железнодорожные перевозки;

– рост заработной платы работников в связи с увеличением прожиточного минимума в металлургических регионах.

Рост цен на металлопрокат не мог не вызвать некоторый рост затрат у металлопотребителей. Однако это повышение многократно ниже, так как доля затрат на металлопрокат составляет, например, у автомобилестроителей порядка 15–16%, у нефтяников порядка 3–5%, у строителей порядка 3–4%. К тому же рост цен у потребителей значительно выше, чем цены у производителей, за счет участия в процессе приобретения металла торговых домов и трейдерских компаний, а также роста затрат на транспортировку.

По нашим данным, торговая наценка на продукцию отрасли увеличилась и составила в среднем 17% к цене производства. По данным корпорации «Чермет», доля посредников при поставке металлопродукции строителям составляет 45%, машиностроителям – 55%.

Часто приходится слышать о том, что целесообразно оставить решение проблем на откуп рынка, дескать, его «невидимая рука» сама справится со всеми сложностями и препонами и сбалансирует ситуацию в любой отрасли. Но эта позиция неприменима к металлургии.

Известно, что более 70% металлургических предприятий являются градообразующими, только на крупнейших десяти предприятиях черной металлургии трудятся более 300 тыс. человек. Металлургические предприятия также являются основными плательщиками налогов в бюджеты всех уровней, на них сегодня лежит колоссальная социальная ответственность.

Поэтому проблемы металлургии – это не только проблемы собственников и руководителей предприятий, но и проблемы государства. Должно укрепляться социальное партнерство

между государством и собственниками предприятий. Не нужно смотреть на государство как на механизм взимания налогов и избыточного регулирования отраслей промышленности. На самом деле сейчас вся наша работа в рамках проведения административной реформы сконцентрирована на том, чтобы ликвидировать избыточные или дублирующие функции министерств и ведомств, которые мешают бизнесу нормально работать.

Библиографический список

1. Антоненко Л., Новиков А., Сазонов Г. Старые запасы и новые планы. Программа развития рудно-сырьевой базы черной металлургии может остаться благим пожеланием // Горное дело, № 4, 2006.

2. Карпов Э.А., Черезов А.В. Резервы повышения эффективности металлургического производства: Тезисы доклада / Сборник трудов Международной конференции «Социальные, экономические, финансовые проблемы перехода экономики в стадию устойчивого роста». Липецк, 2007.

3. Изотов А.В. Основные направления государственной политики в развитии металлургического комплекса России // Наука и промышленность России, № 11, 2008.

Bibliographical list

1. Antonenko L., Novikov A., Sazonov G. Old reserves and new plans. Program of development of ore-raw base of ferrous metallurgy may stay a good wish/ Mining, № 4, 2006.

2. Karpov E.A., Cherezov A.V. Reserves of increasing the effectiveness of Metallurgical production: Theses of the report / Collected works of the International conference «Social, economic, financial problems of transition of the economy into the stage of stable growth». Lipetsk, 2007.

3. Izotov A.V. Main directions of the state policy in development of metallurgical complex of Russia // Science and industry of Russia, № 11, 2008.

Контактная информация

Московский государственный областной университет

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28

**ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫМИ
ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**STATE MANAGEMENT INSTRUMENTS
OF STRUCTURAL REFORMATIONS
OF RUSSIAN ECONOMY UNDER
THE CONDITION OF GLOBALIZATION
OF THE WORLD ECONOMY**

Е.А. ЕМЕЛЬЯНОВА,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

E.A. EMELJANOVA,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

В статье рассмотрены инструменты государственного управления структурного преобразования российской экономики в условиях глобализации мировой экономики. Показаны пути эффективного развития промышленности. Ставится вопрос о формировании облика промышленной политики и ее влияния на успех проводимых экономических реформ в стране.

Abstract

The instruments of state management of structural reforms of Russian economy under the condition of the world economy globalization are examined in the article. The ways of effective development of industry are shown. The question of forming the aspect of industrial policy and its influence on success of economic reforms which are held in the country is raised.

Ключевые слова

1. Глобализация
2. Преобразования
3. Инструменты
4. Управление
5. Структура
6. Задачи
7. Технология

Key words

1. Globalization
2. Reforms
3. Instruments
4. Management
5. Structure
6. Aims
7. Technology

Десятилетний период экономических реформ в стране осуществлялся по модели примата финансовых инструментов. Ставилась практически единственная задача финансовой стабилизации как условия массированного притока в экономику России иностранного и частного капитала. Одновременно решались задачи институциональных преобразований форм собственности, либерализации внешнеэкономической

деятельности. Задач интенсивного экономического роста, активной промышленной политики как таковых не ставилось. По крайней мере они являлись даже не второстепенными. В значительной степени перечисленные проблемы в той или иной мере за прошедшее время решены. Однако ни президент и правительство страны, ни бизнес, ни население не могут быть удовлетворены темпами, качеством и перспективами экономического роста.

Ограничивая предмет анализа и последующих предложений промышленностью, промышленным развитием, промышленной политикой, необходимо иметь в виду, что речь идет о сфере национального производства материальных благ, материального продукта. Это ограничение не противоречит проблеме исторической стадии постиндустриальной модернизации страны, поскольку информатизация промышленности, нарастание доли интеллектуально-емкого продукта (интеллектуальной собственности) в структуре производства, модернизация промышленности входят в систему целей и ценностей в предлагаемых подходах. Нет противоречия и с миссией государственного управления, т.к. в неразрывном контексте предлагаемого рассмотрения находятся вопросы социальной и гуманитарной ответственности государства, вопросы национальной безопасности, логика политического выбора страны последнего десятилетия – рыночной экономики, вхождения страны в мировую экономику.

Здесь сталкиваются два подхода к промышленной политике.

Один – радикально-либеральный – заключается в том, что никакой промышленной политики как таковой в национальной экономике быть не должно. Отраслевые пропорции, проблемы перелива капитала межсекторального, межрегионального, многие другие проблемы должны решаться на стыке спроса и предложения в процедурах саморегуляции рынка.

Это крайняя позиция. Она вряд ли выглядит убедительно, хотя бы потому, что сами механизмы и институты рыночной экономики в российском случае далеко еще не являются зрелыми и в полной мере функционирующими и сами должны быть предметом активного регулирования и поддержки.

Второй подход тяготеет к традициям огосударственной экономики, ведомственного администрирования, исключительно бюджетного дотационного механизмов. Очевидно, что такой подход также далек от требований жизни.

Более взвешенной, хотя также не оптимальной позицией является узкое понимание промышленной политики как структурного маневра, т.е. определенных усилий, направленных на перелив капитала из одной отрасли в другую.

Говоря серьезно о промышленной политике, мы должны иметь в виду пакет взаимосвязанных документов, включающий следующие: концепцию промышленной политики (идейные ориентиры); программу промышленной политики (набор и порядок решений, мер и действий), пакет проектов нормативно-правовых актов по ее осуществлению (реализация государственно-управленческих решений).

Проблема номер один функционирования промышленности в России – это неотлаженность в новых условиях механизма воспроизводства. Межсекторальный перелив капитала из банковского в промышленный сектор неэффективен и не работает. Недостаточно так называемых длинных денег, учетные ставки кредитования на финансовом рынке существенно выше, чем реальная рентабельность в промышленности. Не вовлекаются накопления населения. Не решая вопрос о механизме воспроизводства, невозможно говорить о дальнейшем управляемом развитии отраслевых пропорций и промышленности в целом.

Целый круг проблем входит в сферу управления макроэкономическими факторами. На наш взгляд, эти вопросы

имеют самое непосредственное отношение к реальной промышленной политике. Невозможно заставить банк кредитовать рискованное предприятие или кредитовать предприятие с учетными ставками ниже, чем ставка доходности в иных доступных банку кредитно-финансовых операциях. Рынок есть рынок. Здесь необходимы довольно существенные базовые экономические решения.

Вопрос о промышленной политике не узок, он вызывает к жизни вопрос о новых ориентирах макроэкономического управления в стране. Это в каком-то смысле точка поворота.

Диалог федерального правительства и субъектов промышленной политики, которые зачастую выступают одновременно и объектом этой политики, должен быть построен на новых основаниях. Новым является то, что сам вопрос построения этого диалога также является предметом промышленной политики, которая должна быть рефлексивной, т.е. чувствительной к потребностям реальной промышленности, а не только к теоретическим или доктринальным посылам. Есть реальный пример обсуждения правительством с ведущими нефтяными компаниями экспортных квот российских нефтяных поставок на мировые рынки в периоды обострения конфликтов стран-потребителей нефтяных ресурсов и стран-производителей. В этом диалоге российские нефтяные компании выступали как партнер, как равноправный соучастник переговоров с правительством. Правда, данный диалог строился на основе доброй воли тех и других, и ни прав, ни обязанностей с той или другой стороны нигде не зафиксировано.

На наш взгляд и по опыту развитых стран, в России также необходим специальный федеральный закон о взаимоотношениях российских промышленных союзов и объединений с федеральным правительством по тем вопросам, которые входят в сферу ответственности тех или иных промышленных союзов.

Есть вторая, не менее важная и принципиальная проблема предлагаемой промышленной политики. Созданный в 90-е годы в стране государственный правовой и экономико-управленческий механизм по факту не включает в себя набора эффективных инструментов управления и реализации промышленной политики. Таковы, к сожалению, последствия излишне либеральных подходов, забвения принципов национальных интересов. Как видим, мы вынуждены от узкой постановки проблемы промышленной политики перейти к более масштабной задаче восстановления, точнее, реконституирования государственного правового механизма регулирования проблем промышленной политики.

Конечно, речь идет не об администрировании, хотя в сфере деятельности казенных предприятий или государственных унитарных предприятий оно необходимо как частный случай. Речь идет о методах государственно-правового регулирования, с помощью которых можно решать перечисленные проблемы промышленной политики в рыночных условиях. Это экономические и финансовые методы, включая лизинг, кредитование, гарантирование, валютное и инвестиционное регулирование, механизмы субсидирования. Это налоговые методы, имея в основном в виду специальные, стимулирующие налоговые режимы, вопросы амортизационной политики, целевых отчислений на поддержку науки, недропользования, подготовки кадров, решения сопутствующих социальных проблем. Это таможенные тарифные и нетарифные методы регулирования. Вопросы тарифной политики по услугам естественных монополий. Вопросы банковского регулирования, стимулирующего межсекторальный перелив капитала. Существует и возможность институциональных подходов. Таких, как создание новых инвестиционных инструментов при использовании пенсионных, страховых фондов, целевых бюджетных фондов, стимулирующих развитие промышленности. Могут получить развитие специальные операции на фондовых

рынках, позволяющие через эмиссию ценных бумаг, выпуски облигационных займов заимствовать финансовые ресурсы для промышленности. Это методы эффективного управления государственным имуществом в промышленности. Оно будет всегда в сфере обороны, специальных задач государства, для казенных и государственных унитарных предприятий, равно как и для предприятий смешанного капитала. Это бюджетно-законодательные методы, которые включают в себя федеральные и региональные целевые программы, целевые адресные федеральные законы. Наконец, это и административные методы, такие, как государственное управление, деятельность специально уполномоченных органов регулирования, координации, консалтинга. Снова подчеркнем необходимость упомянутого выше механизма обеспечения диалога промышленного предпринимательства и государственной власти.

Среди других важных проблем, которые лежат в повестке дня российской промышленной политики, кроме упомянутых двух основных проблем восстановления или реинституализации механизма воспроизводства и механизма управления есть и ряд более частных проблем: изношенность основных фондов, низкое качество продукции и производительность труда, неприемлемая фондоемкость, технологическая отсталость.

Технология выработки промышленной политики представляется следующей. Нельзя скатиться к идеологически-догматическим крайностям левого или правого толка. Нельзя остановиться на традиционных подходах, связанных с особенностями бывшей социалистической государственной экономики. В этом смысле отраслевой подход без универсальной управленческой компоненты является неперспективным. Наконец, нельзя ограничиться только констатацией проблем и в лучшем случае постановкой задач. К сожалению, именно этим грешит большинство известных документов, разработанных не только Правительством, но и,

например, Российским союзом промышленников и предпринимателей. К постановке задач можно переходить только после констатации проблем и определения целей и ценностей, во имя которых будут ставиться задачи и находиться их решения. Нужно согласованное в обществе решение по целям и ценностям промышленной политики. Пришла пора ставить иные цели – промышленного роста, устойчивого развития, преодоления спросовых ограничений, конкурентоспособности, ресурсосбережения, экологичности и т.д.

Таким целям соответствуют следующие задачи: создание системы государственного регулирования; создание системного механизма, состоящего из упомянутой выше обратной связи промышленного бизнеса и государственной власти, а также прямой связи: управления, стимулирующего воздействия, координации, консалтинга со стороны государства в отношении объектов промышленной политики. Как видим, это конкретные решения перечисленных проблем. Они существуют, они не носят идеологического характера. Они носят сложный синтетический характер, поскольку решение проблем промышленной политики неизбежно находится в системе конфликтов интересов. Например, конфликта интересов сырьевого сектора и сектора высокой нормы передела, поворота приоритетов экономического развития с сырьевого на высокотехнологичный путь развития. Это противоречие между задачей создания условий для предельной эффективности бизнеса и задачей его ответственности за стратегию развития, т.е. отчислений на подготовку кадров, обеспечение соответствующей науки, решение некоторых сопутствующих социальных проблем в регионах.

Библиографический список

1. Ершов М. Россия и рычаги глобализационной политики // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 5.
2. Косолапов Н.А. Россия: территория в пространствах глобализирующегося мира // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 7.
3. Некипелов А.Д. Глобализация и стратегия развития экономики России // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 3.

Bibliographical list

1. Ershov M. Russia and levers of globalization policy // World economy and international relations. – 2006. – № 5.
2. Kosolapov N.A. Russia: territory in space of globalizing world // World economy and international relations. – 2007. – № 7.
3. Nekipelov A.D. Globalization and strategy of Russian economy development// Problems of prediction. – 2008. – № 3.

Контактная информация

Московский государственный областной университет
Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.
E-mail: mgou@mgou.ru
Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University
Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a
E-mail: mgou@mgou.ru
Tel/fax: 261–22–28

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ
ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ
И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ИНТЕРЕСАХ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ**

**CONCEPTUAL FRAMEWORKS
OF INDUSTRIAL AND TRADE POLICY
HARMONIZATION FOR FINANCIAL
STABILITY OF TRADE ENTERPRISES**

Т.В. НЕЧАЕВА,

*соискатель Московского регионального института
высшего социально-экономического образования*

T.V. NECHAEVA,

*applicant for of Moscow Regional Institute
of higher socio-economic education*

Аннотация

Статья «Концептуальные основы гармонизации промышленной и торговой политики в интересах финансовой устойчивости предприятий торговли» направлена на регламентацию условий торговли на потребительском товарном рынке. Впервые систематизируются подходы к контролю и мерам применения свободы торговли на законодательном уровне.

Abstract

The aim of the article «Conceptual frameworks of industrial and trade policy harmonization for financial stability of trade enterprises»

is to regulate the conditions of trade in the customer commodity market. The ways of control and application of freedom of trade on the legislative level are systemized for the first time.

Ключевые слова

1. Сырье
2. Стратегия
3. Торговая политика
4. Гармонизция
5. Устойчивость
6. Промышленность
7. Предприятия торговли

Key words

1. Raw materials
2. Strategy
3. Trade policy
4. Harmonization
5. Stability
6. Industry
7. Trade enterprises

Развитие объединений в торговле проходит и в дальнейшем будет проходить в направлении от простых моноотраслевых структур к сложным межотраслевым конструкциям. При этом основными видами объединений должны стать цепные торговые организации, объединения ассоциативного типа, а также объединения контрактного типа. Высшей формой интеграции торговых структур, позволяющей смягчить действие многих разрушающих потребительский рынок факторов, является объединение торговых структур с товаропроизводителями и финансовыми организациями в торгово-финансово-промышленные группы.

В условиях свободной экономики вмешательство государства в развитие потребительского рынка допустимо лишь для устранения причин, вызывающих нежелательное смещение направлений его развития. При этом стратегической целью регулирования должно стать создание необходимых условий, при которых можно своевременно контролировать насыщение рынка и его стратегическую безопасность.

Идеология государственного регулирования торговли должна опираться на идею создания многоукладной социально ориентированной экономики, предполагающей равноправное функционирование в торговле предприятий различных форм собственности.

В оптовой торговле, которой в настоящее время занимается свыше 40 тысяч предприятий, сущностью нового подхода должна стать ориентация на двухуровневую схему организации оптовой торговли. При этом потребности товарного рынка должны удовлетворяться как крупными оптовыми структурами федерального масштаба, так и оптовыми предприятиями регионального уровня.

Построение рыночной модели оптового звена должно ориентироваться на разнообразие оптовых предприятий. Это требование может быть реализовано на основе выделения в оптовой торговле: предприятий, специализирующихся на оптовой торговле, осуществляющих полный комплекс закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности на товар к оптовому звену; посреднических оптовых структур, как правило, не использующих в своей деятельности права собственности на товар; организаторов оптового оборота, оказывающих только услуги по организации оптового оборота, – ярмарки, оптовые рынки и т.д.

Транснациональные торговые сети имеют конкретные преимущества перед торговыми структурами России, обусловленные экономическими факторами: за счет более высо-

ких скидков производителей из-за значительных объемов закупок в расчете на всю сеть (предприятия расположены во многих странах мира); финансовой возможности организовать собственное производство в России и импорт товаров из российского сырья, что минимизирует таможенные пошлины; возможность свободно варьировать денежными ресурсами в масштабах всей торговой сети (в этой связи у них нет ограничений по кредитам, которые являются проблемой для отечественных предприятий).

Все это свидетельствует, что решения данных проблем являются стратегическим направлением развития внутренней торговли и объектом основных усилий государства по выравниванию условий конкуренции торговых предприятий на розничных торговых рынках.

Необходимо отметить, что в Российской Федерации государственное регулирование торговли осуществляется посредством:

- установления федеральными законами специальных требований к розничной торговле отдельными видами товаров;

- лицензирования розничной торговли отдельными видами товаров;

- регулирования цен на отдельные виды товаров, перечень которых устанавливается Правительством Российской Федерации, путем установления предельного уровня цен либо обязанности продавца предоставлять потребителю информацию об отпускной цене изготовителя соответствующего товара;

- установления максимальной допустимой доли импортных товаров в общем объеме розничного торгового оборота продовольственных товаров (кроме алкогольной продукции, табака и табачных изделий), обязательной для всех продавцов таких товаров;

– государственного надзора за выполнением продавцами в торговых объектах требований законодательства о розничной торговле и о защите прав потребителей.

Субъектами Российской Федерации государственное регулирование торговли осуществляется посредством:

– установления законами субъекта Российской Федерации специальных требований к розничной торговле алкогольной продукцией и ее лицензированию;

– принятия и реализации региональных программ подготовки и повышения квалификации кадров для розничной торговли.

Субъект Российской Федерации вправе передавать органам местного самоуправления в границах территории данного субъекта Российской Федерации отдельные государственные полномочия в сфере регулирования розничной торговли, предоставленные ему в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Органами местного самоуправления муниципальное регулирование торговли осуществляется посредством:

– установления норм территориальной доступности объектов розничной торговли и обеспеченности ими населения, а также принятия мер, необходимых для реализации этих норм, включая ведение реестра торговых объектов;

– организации торгового обслуживания отдельных категорий граждан, имеющих установленные законодательством права на льготы в сфере розничной торговли;

– установления ограничений времени работы торговых объектов общей площадью свыше 2500 квадратных метров в случае, если доля общей площади таких объектов превышает половину общей площади всех торговых объектов, действующих на территории городского поселения.

Антимонопольное регулирование розничной торговли осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции».

Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе требовать утверждения или согласования условий осуществления розничной торговли.

Органы местного самоуправления вправе требовать от продавцов, осуществляющих розничную торговлю в границах соответствующего муниципального образования, предоставления информации о используемых ими торговых объектах (адрес, общая площадь, площадь торговых залов, состав основного торгово-технологического оборудования, режим работы, основной ассортимент товаров) в соответствии с правилами ведения торгового реестра, утверждаемыми органом местного самоуправления.

Продавец вправе размещать товар в соответствии с предложениями поставщика (заявкой) данного товара на основании возмездного договора оказания услуги.

Муниципальный контроль в сфере торговли осуществляется органом местного самоуправления в целях выявления нарушений юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями законодательства о розничной торговле и о защите прав потребителей и информирования о выявленных нарушениях указанных юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) и уполномоченных на проведение государственного надзора в сфере розничной торговли федеральных органов исполнительной власти (органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации).

Общественный контроль в сфере розничной торговли осуществляется общественными объединениями потребителей (их ассоциациями, союзами), саморегулируемыми организациями изготовителей (продавцов) в целях выявления нарушений юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями законодательства о розничной торговле

и о защите прав потребителей и информирования о выявленных нарушениях указанных юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) и уполномоченных на проведение государственного надзора в сфере розничной торговли федеральных органов исполнительной власти (органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации).

Пресечение нарушений юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями законодательства о розничной торговле и о защите прав потребителей и применение к ним мер административного наказания по информации общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов), саморегулируемых организаций изготовителей (продавцов) о выявленных нарушениях может осуществляться федеральными органами исполнительной власти (органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации), уполномоченными на проведение государственного надзора в сфере розничной торговли, без проверки указанной информации в случаях, когда общественное объединение потребителей (ассоциация, союз таких объединений), саморегулируемая организация изготовителей (продавцов) осуществляет общественный контроль в соответствии с договором о сотрудничестве с федеральным органом исполнительной власти (органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации), уполномоченным на проведение государственного надзора в сфере розничной торговли.

Библиографический список

1. Гуров И., Иванов Н. Экономический рост: теории и мировая практика. Экономист, 2008, № 6.
2. Создание нового российского менеджмента как стратегический фактор и главное условие экономического роста. Санкт-Петербургский экономический форум, 2008.

3. Экономика и организация рыночного хозяйства: Учебник / Под ред. Злобина Б.К. – М.: Экономика, 2007. – 450 с.

Bibliographical list

1. Gyrov I., Ivanov N. Economic growth: theories and world practice. Economist, 2008, № 6.

2. Creation of the new Russian management as a strategical factor and the main condition of the economic growth. St.-Petersburg economic Forum, 2008.

3. Economics and organization of market economy: Textbook / Edited by Zlobin B.K. – М.: Economics, 2007. – 450 p.

Контактная информация

Тел./факс: (495) 541–68–45

Contact links

Tel/fax: (495) 541–68–45

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ
СТРУКТУРНЫМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ
В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ
НА ПРИМЕРЕ СИБИРИ**

**METHODOICAL APPROACHES TO STATE
MANAGEMENT OF STRUCTURAL CHANGES
IN THE FIELD OF ELECTRICITY,
AFTER THE EXAMPLE OF SIBERIA**

О.В. ПЕТРОВ,

соискатель кафедры менеджмента

Московского государственного областного университета

O.V. PETROV,

applicant for the department of management,

Moscow State Regional University

Аннотация

Статья «Методические подходы к государственному управлению структурными преобразованиями в электроэнергетической отрасли» посвящена перестроечным аспектам от РАО ЕЭС к созданию в стране независимых сетевых и генерирующих компаний. Показаны проблемы и пути их решения в новых условиях управления энергетической отрасли в целом и на региональных уровнях. В частности, на примере Сибири.

Abstract

The article «Methodical approaches to state management of structural changes in the field of electricity» is devoted to the re-

constructive aspects of RAO UES for the creation of independent network and generating companies in the country. The problems and the ways of their solving under new conditions of energy industry management in the whole and on regional level are shown. For example in Siberia.

Ключевые слова

1. Реформа
2. Механизм
3. Экспорт
4. Отрасль
5. Регион
6. Преобразования
7. Управление
8. Электроэнергетика

Key words

1. Reform
2. Mechanism
3. Export
4. Field
5. Region
6. Reorganization
7. Management
8. Electricity

Реформа электроэнергетики касается каждого, поскольку почти все являются потребителями электроэнергии, но еще более важно то, каким образом реформирование отразится на электроснабжении промышленности. Уровень цен на электроэнергию – существенный фактор конкурентоспособности промышленности любого государства, а колебания цен на этот специфический товар оказывают значительное влияние на уро-

вень инфляции. Поэтому для всех важно то, каким образом будут осуществлены преобразования в электроэнергетике.

Структурные преобразования определяются как изменения пропорциональных зависимостей и структурных связей в экономике, обусловленные объективной необходимостью приведения их в соответствие с постоянно изменяющимися потребностями человека, требованиями научно-технического прогресса, связями национальной экономики в суперсистеме мирового хозяйства, ресурсными возможностями.

В России в период экономических реформ использовались разные подходы, часто обусловленные больше политическими, чем экономическими соображениями. В числе основных задач структурных преобразований в различных нормативных актах предусматривались поддержка эффективных, конкурентоспособных производств при последовательном свертывании бесперспективных и устаревших, приоритетное развитие различных инфраструктур (производственной, информационной, рыночной, инновационной и пр.), стимулировали перелив основных видов ресурсов из стагнирующих отраслей в секторы роста и ускоренное развитие слаборазвитых регионов. Большое внимание уделялось созданию структурных условий для устойчивого экономического роста, ускоренному развитию высокотехнологичного и научно-технического комплексов России. Немаловажное значение придавалось обновлению социальной сферы экономики, а также повышению удельного веса малого предпринимательства, росту частной и групповой собственности.

Механизм структурных преобразований включает два блока форм и методов. Прежде всего это рыночный с его конкуренцией, свободным перемещением различных ресурсов, включая капитал и рабочую силу, с объективным стремлением к монопольному положению многих субъектов хозяйственной и прежде всего инновационной деятельности.

Второй блок государственный с комплексом инструментов макроэкономического, регионального, отраслевого и институционального подходов.

В числе форм и методов государственного воздействия можно назвать прогнозирование, программирование, нормативно-правовые, налоговые, бюджетные методы. Большое значение придается системе приоритетов, государственным инвестициям и госзаказам, прямым субсидиям, таможенным тарифам, мерам регулирования деятельности естественных монополий, государственным гарантиям, страхованию, целевым кредитам, смешанному финансированию научно-технических приоритетов. Поддержка уровня занятости, банкротство, меры антимонопольного регулирования, регрессивные импортные пошлины, государственные нормативы и стандарты, цены, государственная поддержка малого предпринимательства, административные методы и пр. – все это государственные рычаги структурных преобразований.

Ускоренное формирование сетевых систем в мире, интернационализация и интеграционные процессы до крайности обостряют конкуренцию территориальных условий хозяйствования, причем прежде всего в экономической сфере. Чтобы отвечать на вызовы и реагировать на универсальную мобильность фактора «капитал», отдельные регионы, понимаемые как хозяйственные единицы, должны формироваться с учетом новых требований и прилагать больше, чем прежде, собственных усилий. Отдельные экономические территории вынуждены больше, чем раньше, ориентироваться на то, чтобы быть или оставаться привлекательными для капитала, мобильного на мировом уровне, и в условиях глобальной конкуренции территориальных условий хозяйствования. Именно на региональном уровне следует осуществлять добрую часть тех экономических и общественных шагов по адаптации, которые предписывает нам глобализм.

Достаточное обеспечение страны продукцией ТЭК невозможно без резкого увеличения инвестиционной активности в отрасли, наращивания мощностей. При этом рост экономики обязан сопровождаться высоким уровнем энергосбережения, сокращением прироста энергопотребления за счет повышения эффективности использования энергии, а следовательно, снижением энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП).

В основу методических подходов к государственному управлению структурными преобразованиями в электроэнергетической отрасли, как показала практика работы, необходимо закладывать ряд базисных подходов. К ним относятся:

* Электроэнергетический комплекс России – важнейшая ресурсная подсистема и инфраструктурная основа национальной экономики. Электроэнергия – базисный продукт и незаменимый ресурс в большинстве технологических процессов и жизнеобеспечении социальной сферы.

* Повышение эффективности использования энергии является необходимой составляющей комплексного решения практически всех энергетических проблем. Проведение такой политики в ближайшие 15–20 лет позволит отказаться от резкого наращивания производства энергии или заметно сократить его масштабы.

* Энергозатратность производства все в большей степени определяется постоянно растущей долей устаревших производственных фондов, изношенностью оборудования, нехваткой квалифицированных кадров в области энергосбережения. Уровень обучения и пропаганды эффективных методов экономики энергоресурсов среди населения достаточно низок.

В экономике большинства современных стран, в том числе и России, существует теснейшая взаимосвязь между динамикой потребления электроэнергии и темпами прироста ВВП, причем при достижении высоких темпов экономического роста производство и потребление электроэнергии увеличиваются существ-

венно медленнее, чем ВВП. Верно и обратное: в условиях экономического спада потребление электроэнергии уменьшается более низкими темпами, чем ВВП. За прошедшее десятилетие эта закономерность наиболее ярко проявилась в абсолютных показателях: спад производства в отрасли оказался заметно меньшим, чем в экономике в целом, однако при этом энергоёмкость ВВП выросла почти в 1,4 раза и сейчас превышает уровень развитых стран в 2,5–3 раза. Снизить этот показатель можно путем проведения активной энергосберегающей политики – технологическим путем, а также путем финансовой поддержки и законодательного регулирования сферы производства и потребления энергоресурсов.

* В себестоимости промышленной продукции затраты на ТЭР уже достигли в среднем 18–20%, и при постоянном удорожании процесса добычи и производства этих ресурсов задача энергосбережения, по сути, смыкается с проблемой обеспечения экономической безопасности государства.

* Инвестиции, необходимые для реализации энергосберегающих мероприятий среди потребителей, могут быть в 1,5–2 раза ниже, чем затраты на производство такого же количества энергии в средне- и долгосрочном периоде.

Одним из важных звеньев в преобразовании электроэнергетики России является реформирование рынков электроэнергии (мощности). Новые рынки (в том числе и Сибири) призваны поднять эффективность электроэнергетики за счет внедрения конкуренции в сферах производства, сбыта и оказания услуг.

Основными отличиями целевой модели нового ОРЭ от работавшего до ноября 2003 г. ФОРЭМ являются:

– новый состав субъектов рынка. Поставщиками электроэнергии на нем являются оптовые, территориальные и региональные генерирующие компании. Покупатели – сбытовые компании, гарантирующие поставщики и конечные потреби-

тели – субъекты ОРЭ. Монопольные виды услуг (оперативно-диспетчерское управление, передача электроэнергии по сетям, организация торговой системы) оказываются вновь образованными компаниями ОАО «СО-ЦДУ ЕЭО», ОАО «ФСК ЕЭО» и ММСК, НП «АТС»;

– новая система ценообразования, которая заключается в установлении равновесных цен для каждого часа планируемых суток и каждого узла расчетной модели. Равновесные цены определяются по результатам конкурентного отбора ценовых заявок поставщиков и покупателей электроэнергии и отражают системные ограничения и величину потерь. Цены в конкурентном секторе ограничиваются органом исполнительной власти по регулированию естественных монополий. Равновесные цены для ценовой зоны ОРЭ определяются на основе ценовых заявок участников соответствующей зоны;

– на ОРЭ помимо организованной системы договоров поставщики и покупатели электроэнергии вправе заключать двусторонние договоры купли-продажи. При заключении такого договора его участники свободны в выборе контрагента, в определении цен и объемов поставки.

Реформирование рынка в энергозоне Сибири даст следующие положительные результаты:

– повышение прозрачности отчетной финансовой информации по отдельным видам деятельности;

– поэтапное устранение перекрестного субсидирования между видами деятельности и отдельными территориями;

– введение равноправных отношений между участниками рынка и устранение дискриминации в отношении отдельных субъектов. ОРЭ переводится на конкурентную основу для повышения заинтересованности субъектов-поставщиков в росте эффективности производства и снижении стоимости продаваемой электроэнергии. Однако в Сибири не следует

ожидать заметного эффекта от конкуренции. Специфика энергопроизводства здесь такова, что большая часть электроэнергии (70–80%) генерируется на электростанциях, не подающих ценовых заявок на ОРЭ (технологические попуски воды на ГЭС, выработка ТЭЦ в теплофикационном режиме, генераторы, обеспечивающие системную надежность). Такие генерирующие мощности загружаются в первую очередь и не участвуют в конкурентном отборе заявок. Оставшаяся (малая) часть вырабатываемой энергии – это наименее экономичная выработка ТЭЦ в конденсационном режиме и ГРЭС. Теплоэлектроцентраль и гидроэлектростанции формируют равновесные цены ОРЭ на сравнительно высоком уровне. Семь из девяти крупных сибирских ГРЭС (за исключением Харанорской и Гусиноозерской станций) по своей экономичности заметно превосходят конденсационную выработку на ТЭЦ. Поэтому в диапазоне реального и перспективного потребления электроэнергии конкуренция возможна только среди небольшого числа маломощных поставщиков, практически не влияющих на общую экономику вырабатываемой электроэнергии в ОЭС.

Негативным последствием перехода к целевой модели ОРЭ в Сибири станет неизбежное повышение оптовых и как следствие розничных цен на электроэнергию. Принцип равновесных цен приведет к тому, что узловые цены на ОРЭ будут формироваться по заявленным ценам наименее эффективных поставщиков, имеющих выработку электроэнергии в конденсационном цикле. При этом тарифы оптового рынка перестанут поддерживаться на низком уровне за счет дешевой электроэнергии ГЭС.

Библиографический список

1. Макаров А.А., Шапот Д.В., Лукацкий А.М., Малахов В.А. Инструментальные средства для количественного

исследования взаимосвязи энергетики и экономики // Экономика и математические методы. 2007. – № 1.

2. Шкатов В., Белобров В. Перспективы энергорынка в России // ЭнергоРынок. – 2008. – № 6.

3. Экономика электроэнергетики: рыночная политика / Под ред. Э. Хоупа. – Новосибирск: Издательство Сибирского отделения РАН, 2007. – С. 448.

Bibliographical list

1. Makarov A.A., Shapot D.V., Lukackij A.M., Malahov V.A. Tools for quantitative research of relations between energy and economy // Economics and mathematical methods. 2007. – № 1.

2. Schkatov V., Belobrov V. Perspectives of energy market in Russia // Energy Market. – 2008. – № 6.

3. Energy economics: market policy / Edited by E. Hope. – Novosibirsk: Publishing House of Siberian branch of RAS, 2007. – P. 448.

Контактная информация

Московский государственный областной университет

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28.

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a.

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28.

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫБОРА
СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ПОСТАВОК
ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**METHODICAL SUPPORT OF CHOICE
FOR MODERN FORMS OF EQUIPMENT
DELIVERING BY INDUSTRIAL ENTERPRISES**

О.В. СОРОКИН,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

O.V. SOROKIN,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

Методическое обеспечение выбора современных форм поставок оборудования предприятиями промышленности служит надежной альтернативой по отношению к централизованным методам. В условиях острой необходимости замены фондов устаревшего оборудования выступают методы децентрализации поставок. В статье показаны пути успешного решения задач материально-технического обеспечения предприятий промышленности.

Abstract

Methodical ensuring of the choice for modern forms of equipment delivering by industrial enterprises is a reliable alternative to centralized methods. Under the condition of urgent need to

substitute the funds of outdated equipment appear the methods of decentralization of deliveries. The ways of successful solving problems of material and technical support of industrial enterprises are shown in the article.

Ключевые слова

1. Субъекты
2. Фонды
3. Капитал
4. Ресурсы
5. Займы
6. Резервы
7. Кредиты
8. Структура

Key words

1. Subjects
2. Funds
3. Capital
4. Resources
5. Loans
6. Reserves
7. Credits
8. Structure

В настоящее время предприятия промышленности России функционируют в среде, формирующейся в условиях мирового финансового кризиса. Без учета этого фактора невозможно адекватно оценить и построить организацию поставок оборудования предприятиями. В связи с чем была исследована ситуация, происходящая на мировом рынке.

На основе историко-экономического анализа развития мировой экономики сделан вывод, что сегодняшний мировой

кризис характеризуется «перепроизводством денег», тогда как кризис 1929–1933 гг. отличался промышленным перепроизводством.

Проблемы в мировой финансовой системе зародились на фоне бесконтрольного накачивания мировой экономической системы денежными знаками, не подкрепленными товарным производством, эмитированными в первую очередь США, а также Японией и ЕС, что вызвало распространение отрицательных реальных кредитных ставок по всему миру. Сбой в финансовой системе повел за собой падение цен на основные ресурсы – нефть, металл, продукцию химической промышленности, сельского хозяйства и др.

В первую очередь пострадал банковский сектор, затем – фондовый рынок, после чего наметился спад в базовых отраслях реального сектора и строительстве, снижая потребительский спрос. Сейчас практически все страны мира находятся в тяжелом положении, и в условиях глобализации мировые проблемы постоянно будут влиять на ход российских событий, усугубляемых специфическими внутренними проблемами. В связи с этим риски хозяйствующих субъектов промышленности в РФ оцениваются как высокие.

Ход развития кризиса в России, как и в других странах, содержит значительную долю неопределенности. Успех преодоления кризиса во многом зависит от адекватности и своевременности принимаемых государством мер. Общеизвестно, что в условиях полномасштабных экономических кризисов особая роль возлагается на государство.

Любая коммерческая деятельность хозяйствующего субъекта нацелена на получение прибыли, которая является основополагающим фактором стабильного развития. Однако каждое предприятие действует в условиях риска, в связи с чем нуждается в постоянном мониторинге и минимизации возникающих рисков.

Российская Федерация стала на путь глубоких социально-экономических изменений, неременным условием успешной реализации которых является развитие производственной сферы. Известно, что сейчас производственно-техническая база нашей страны находится в кризисной ситуации: процесс замены устаревших и изношенных машин и оборудования, по сути, остановился. Анализ тенденций структурных изменений экономики свидетельствует о том, что без всесторонне обоснованных инвестиций в приоритетные отрасли народного хозяйства невозможно дальнейшее развитие экономики.

В настоящее время хозяйствующие субъекты промышленности испытывают значительные сложности на финансовом рынке и подвергаются определенной дискриминации. Наряду с проблемами дефицита финансовых ресурсов у предприятий, находящихся на стадии первоначальной организации бизнеса, уже функционирующие предприятия сталкиваются с проблемой обновления основных фондов и развития материально-технической базы. Часто компании не обладают достаточными средствами для того, чтобы приобрести современное оборудование и провести масштабную реконструкцию производства, что могло бы повысить качество и конкурентоспособность их продукции.

Хозяйственная деятельность организации предполагает наличие экономических ресурсов с целью обеспечения получения доходов. Эти экономические ресурсы являются активами организации и отражаются в учете в стоимостном выражении.

Экономические ресурсы (активы) хозяйствующего субъекта формируются за счет привлечения различных источников, поэтому у него возникают обязательства перед организациями и лицами, предоставившими свои активы во временное пользование.

В зависимости от механизма образования и использования обязательств различают: собственный капитал и привлеченный капитал.

Собственный капитал – важнейший источник образования активов хозяйства. К нему относят уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль, целевое финансирование.

Уставный капитал (складочный, уставный фонд) – первоначально инвестированный капитал. Под ним понимается стоимость имущества, внесенного владельцами или акционерами (участниками) на момент создания хозяйствующего субъекта (вклады учредителей, стоимость основных средств, нематериальных и других активов), необходимого для обеспечения его уставной деятельности. Уставный капитал может изменяться.

Добавочный капитал – собственный капитал организации, образовавшийся в результате дополнительного внесения собственниками средств сверх зарегистрированного уставного капитала, изменения стоимости активов.

Резервный капитал (фонд) формируется за счет части прибыли организации и используется для покрытия потерь, возникших в результате чрезвычайных обстоятельств, выплаты дивидендов и доходов при недостаточности прибыли.

Нераспределенная прибыль – часть прибыли организации, оставшаяся в его распоряжении в качестве источника финансирования.

Резервы предстоящих расходов создаются организациями с целью равномерного включения в расходы отчетного периода затрат на оплату отпусков работников, выплату премий за выслугу лет, ремонт основных средств.

Целевое финансирование как источник образования активов поступает со стороны (государства и других организа-

ций), используется на покрытие расходов, связанных с проведением целевых мероприятий.

При недостаточности собственных источников формирования активов организации привлекают капитал со стороны (привлеченный капитал).

Привлеченный капитал – это обязательства (долги) данной организации перед другими организациями и лицами. Организации и лица, предоставившие данной организации в долг активы, называются кредиторами, а обязательства, возникшие в связи с их получением, – кредиторской задолженностью. В зависимости от сроков погашения обязательств различают долгосрочный заемный капитал и краткосрочный заемный капитал.

К долгосрочному заемному капиталу относят кредиты банков и займы. Долгосрочные кредиты – суммы средств, полученных от банков на срок более одного года на финансирование организации капитальных вложений в основные средства, передовые технологии и т.д.

К долгосрочным займам относятся суммы средств, полученные от выпуска и продажи акций трудового коллектива, облигаций.

Краткосрочный привлеченный капитал по механизму образования может быть объединен в несколько групп:

– краткосрочные кредиты и займы (обязательства перед банками и другими организациями по полученным кредитам и займам, срок погашения которых не превышает 12 месяцев после отчетной даты). Все кредиты, выдаваемые банками, являются платными, возвратными, срочными и имеют целевой характер;

– кредиторская задолженность (долги предприятия перед поставщиками за товары и услуги, по выданным векселям); к этой же группе относится задолженность своим работникам по начисленной, но не выплаченной заработной плате, воз-

никающей в связи с тем, что моменты ее начисления и выплаты не совпадают во времени. Таков же механизм образования задолженности перед органами социального страхования и обеспечения, перед бюджетом по налогам;

– доходы будущих периодов (средства, полученные авансом, погашение задолженности по которым ожидается в следующих отчетных периодах, – получение аванса за объект, который будет возводиться несколько отчетных периодов; арендной платы за год и др.).

Наиболее высокую долю в структуре имущественного комплекса предприятия занимают основные фонды. Основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. Основные фонды делятся на материальные и нематериальные.

К материальным основным фондам (основным средствам) относятся здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов.

Для учета, анализа и оценки основные средства группируются по функциональному назначению; по отраслевому признаку; по вещественно-натуральному составу; по степени участия в производственном процессе.

В большей степени работа промышленного предприятия зависит от системы набора функций, обеспечивающих эффективную организацию учета наличия и движения основных средств, нематериальных активов и учета капитальных вложений.

Внедрение эффективной системы учета основных средств предоставляет такие практические эффекты, как хранение и обработка обширной картотеки объектов основных средств и нематериальных активов, оперативное составление документов и автоматическое отражение в бухгалтерском учете движения, начисления амортизации и переоценки основных средств.

Среди других практических результатов использования – учет расходов средств на реконструкцию и модернизацию основных средств; исчисление доли стоимости основных средств в связи с использованием и износом для включения в затраты предприятия, а также составление прогноза амортизации для формирования финансовых планов.

Выполнение производственной программы в срок и оптимальное использование ресурсов возможно при качественном планировании технического обслуживания и ремонта оборудования предприятия. Используя возможности подсистемы управления ремонтами, предприятия могут осуществлять планирование и учет деятельности по техническому обслуживанию и ремонтам оборудования:

- вести нормативную базу для обслуживания оборудования;
- планировать обслуживание оборудования и ресурсы для его проведения;
- учитывать результаты проведенного обслуживания оборудования;
- анализировать отклонения в сроках и объемах обслуживания оборудования.

Библиографический список

1. Бубнов В.А. Использование лизинга как финансового инструмента на уровне муниципального образования: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10. – Иркутск, 2005. – 24 с.

2. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: АО «Бизнес-школа», 2006. – 118 с.

3. Махмутов Р.А. Развитие финансового лизинга в инвестиционной деятельности предприятий: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10. – М., 2004.

Bibliographical list

1. Bybnov V.A. The use of leasing as a financial instrument on the level of municipal education: Author's abstract of thesis for a degree of a candidate of economic sciences: 08.00.10. – Irkutsk, 2005. – 24 p.

2. Efimova O.V. How to analyze financial state of an enterprise. – М.: JSC «Business school», 2006. – 118 p.

3. Machmutov R.A. The development of the financial leasing in investment activity of enterprises: Author's abstract of thesis for a degree of a candidate of economic sciences: 08.00.10. – М., 2004.

Контактная информация

Московский государственный областной университет

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КОМПЛЕКСА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC
CONDITIONS OF FOOD INDUSTRY
FUNCTIONING**

А.И. ТИТОВ,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

A.I. TITOV,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

Статья «Организационно-экономические условия функционирования комплекса пищевой промышленности» посвящена проблемам развития отрасли на современном этапе развития страны. Показано, что курс на индустриализацию промышленности должен быть скорректирован в сторону промышленного производства продуктов питания и их конкурентоспособности на рынках сбыта.

Abstract

The article «Organizational and economic conditions of food industry functioning» is devoted to the problems of the industry development at the modern stage of the development of the country. It is shown that the policy of industrialization of industry should be corrected for industrial production of food products and their competitiveness in market.

Ключевые слова

1. Пищевая промышленность
2. Комплекс
3. Этап
4. Индустриализация
5. Продукты питания
6. Отрасль
7. Развитие
8. Производство

Key words

1. Food industry
2. Complex
3. Step
4. Industrialization
5. Food products
6. Field
7. Development
8. Production

В дореволюционной России в известной степени сформировалась пищевая промышленность. Из числа 13 имевшихся отраслей пищевой промышленности наибольшее развитие получили мукомольная, сахарная, маслобойная, спиртовая и ликероводочная промышленности. Эти отрасли были достаточно прибыльными и располагали соответствующей сырьевой базой. Сравнительно дешевое сырье, рабочая сила и удачное размещение предприятий этих отраслей обеспечили им дешевизну производимой продукции и на этой основе конкурентоспособность на внешнем рынке при отсутствии достаточного спроса на внутреннем рынке из-за низкой покупательной способности громадного большинства населения России.

Мировая и Гражданская войны разрушили и пищевую промышленность. Промышленное производство пищевых

продуктов сократилось в пять раз. К 1927 году пищевая промышленность восстановилась на довоенном уровне. Однако она уже никак не удовлетворяла потребностям страны.

Курс на индустриализацию, создание крупных индустриальных центров и концентрация промышленного населения объективно потребовали иную по масштабу и структуре пищевую промышленность. Актуальность этого усилилась проведенной коллективизацией сельского хозяйства с крупномасштабным аграрным производством с досель невиданным высоким уровнем товарности производимого продукта – пищевого сырья и продовольствия. В годы довоенных пятилеток была заложена основа такой пищевой промышленности по масштабу и структуре отраслей, обеспечивающая городское и все промышленное население на уровне минимальной физиологической достаточности в соответствии с весьма низкими доходами людей.

Отечественная война 1941–1945 годов разрушила по существу основные центры пищевой промышленности, размещенные в тот период в европейской части СССР – Украине, Центре России и Северном Кавказе. В ходе войны часть оборудования пищевых отраслей удалось эвакуировать в восточные районы страны.

Этим самым была заложена основа этих отраслей пищевой промышленности в восточных районах России, Средней Азии и Казахстане. В первой же послевоенной пятилетке в основном была восстановлена пищевая промышленность на довоенном уровне. Но этот уровень был низок. Он уже не мог удовлетворить потребности страны. Ведь преобладающая доля населения – сельские жители – по-прежнему практически не потребляла продукцию пищевой индустрии. Сельское население кормилось из приусадебных участков весьма скудно. Все основные продукты питания производились в домашнем хозяйстве. Ассортимент продовольствия был узок, а его производство весьма трудоемко. Лишь дешевая рабочая сила членов сельской семьи обеспечива-

ла пропитание на грани выживаемости. Для дальнейшего развития страны требовался иной уровень продовольственной базы, а значит, рост сельскохозяйственного производства, перерабатывающей и пищевой промышленности.

Руководство страны признало развитие агропромышленного комплекса приоритетным. Однако волюнтаристический подход к решению узловых проблем создания и развития продовольственной базы, усугубленный пороками командно-административной и жестко централизованной системы хозяйствования, помешал достижению поставленной цели. Более того, такие решения руководства страны, как запрещение содержания скота в пригородах, рабочих поселках, резкое ограничение домашнего хозяйства на селе, неподготовленное освоение целинных земель в Казахстане и на востоке за счет перемещения ресурсов центральных районов России, чрезмерная гигантомания без соответствующих технических возможностей, отрыв сырьевой базы от перерабатывающих отраслей, нанесли серьезный вред на десятилетия.

Развитие всего агропромышленного комплекса, в том числе сельского хозяйства, перерабатывающей и пищевой промышленности осуществлялось преимущественно экстенсивным путем с низкой эффективностью. В результате эти отрасли оказались неконкурентоспособными на рынке.

Отрасли перерабатывающей и пищевой промышленности, равно как и складское хозяйство, существенно отставали в своем развитии. Такая диспропорция вела к потере до 40% выращенного сельскохозяйственного продукта. Проблема обеспечения населения страны в разнообразных продуктах питания в соответствии с научно обоснованными физиологическими нормами питания решена не была.

Уровень среднедушевого потребления продуктов питания в России в доперестроечный период 1980–1991 годов представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Потребление продуктов питания в России
в доперестроечный период (на душу населения в год, кг)**

	1980	1985	1990	1991
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо; без субпродуктов II категории жира-сырца)	59	62	69	63
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	328	344	386	339
Яйца, шт.	279	299	297	287
Рыба и рыбопродукты	22,5	22,5	20,3	16,0
Сахар	46,7	45,1	47,2	40,0
Растительное масло	9,1	9,8	10,2	7,8
Картофель	118	109	106	107
Овощи и бахчевые	94	98	89	86
Фрукты и ягоды (без переработки на вино)	30	40	35	30
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, кру- па и бобовые)	126	119	119	119

В 1991 году накануне перехода российского населения к рынку и связанной с этим либерализации цен доля обеспечения пищевыми продуктами собственного производства была на уровне 80–90% по овощам, бахчевым, картофелю, хлебопродуктам. По таким продуктам, как сахар, мясо, масло, этот показатель был существенно ниже – 50–70%, еще ниже сложился показатель фактического душевого потребления основных продуктов питания по сравнению с необходимой, т.е. научно обоснованной физиологической нормой.

С 1990 года по ряду объективных и субъективных причин, изложенных выше, в России начался ускоренный спад производства. По отдельным отраслям пищевой промышленности производство за 1991–2000 годы, например, снизилось на 40–50%. Общее ухудшение социально-экономического положения страны, падение платежеспособного спроса значительной массы населения привело также к существенному снижению душевого потребления продукции пищевой промышленности. Все это еще более ухудшило положение пищевой промышленности, оказавшейся неконкурентоспособной по отношению к импортному продовольствию, дешевому, но некачественному.

В результате в отдельных регионах, таких как Москва, Санкт-Петербург и ряде крупных индустриальных центрах востока, доля импортного пищевого продукта в общем объеме продаж и потребления превышала долю отечественной пищевой промышленности.

Техническая база пищевой промышленности отстала от современных требований. Основные производственные средства отрасли были изношены физически более чем наполовину, а морально практически полностью. Все это остро усугублялось технологической отсталостью, финансовой неустойчивостью предприятий отрасли. В результате на рубеже веков пищевая промышленность России оказалась неспособной решить основную задачу обеспечения населения качественными продуктами питания в нужном ассортименте, качестве и по доступным ценам.

Пищевая промышленность России объективно нуждаются в реконструкции на основе новейшей техники и технологии и совершенствования механизма хозяйствования, что обеспечит и высокую конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке. А для этого в России имеются все экономические предпосылки.

Библиографический список

1. Зайцева Н.В., Сидоров А.Н. Агропромышленный комплекс России: защитить и поддержать // Пищевая промышленность. – 2008. – № 10.

2. Комплексный прогноз развития отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности с учетом преобразований сельского хозяйства в условиях рыночных отношений. – М.: АгроНИИТЭИПП, 2008.

3. Производство пищевых продуктов и рационализация питания населения: Сборник научных трудов / Кемеровский технологический институт пищевой промышленности – Кемерово, 2008. – 225 с.

Bibliographical list

1. Zaiceva N.V., Sidorov A.N. Agro industrial complex of Russia: to protect and support // Food industry. – 2008. – № 10.

2. Complex prognosis of development of food and processing industry taking into account innovations of the agriculture under the conditions of market relations. – М.: АгроНИИТЕИПП, 2008.

3. Production of food products and rationalization of the process of nutrition of population: Collection of scientific works/ Kemerovo Technological Institute of Food Industry. – Kemerovo, 2008. – 225 p.

Контактная информация

Московский государственный областной университет

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio, 10a

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28

РОЛЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

THE ROLE OF STRUCTURAL DIVERSIFICATION OF ECONOMY IN THE STABILITY REGIONAL DEVELOPMENT

Л.В. ТОРШИНА,

преподаватель филиала ВЗФЭИ, соискатель, г. Липецк

L.V. TORSHINA,

*lecturer of All-Russian Distance Institute of Finance
and Economics, degree candidate, Lipetsk Branch*

Аннотация

В статье раскрываются основные направления и теоретическая база проведения диверсификации структуры региональной экономики, представлена прогнозная модель процесса диверсификации и его составных элементов, показан алгоритм выявления зависимостей, с которыми связано прогнозирование диверсификации структуры региональной экономики, а также схематически представлен процесс выбора направлений проведения диверсификации экономики региона и оценки эффективности.

Abstract

The article focuses on main directions and examines the theoretical base of the structural diversification of regional economy realizing, the forecasting model of the diversification process and

its components are presented. The revealing algorithm of some correlations implemented in the structural diversification of regional economy is shown. The selection process of economic diversification directions in regions and its efficiency assessment are given in diagram form.

Ключевые слова

1. Диверсификация
2. Устойчивое развитие
3. Отраслевая структура экономики
4. Прогнозирование процесса диверсификации
5. Направления диверсификации

Key words

1. Diversification
2. Stable development
3. Sectoral structure of economy
4. The forecast of diversification process
5. Diversification directions

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители различных предпринимательских структур вынуждены постоянно находить новые инструменты и рычаги повышения конкурентоспособности. При этом практика показывает, что сопровождаемое глобальными изменениями стремление регионов к устойчивому развитию предполагает формирование нового подхода к организации их отраслевой структуры экономики. В данной связи одним из ключевых подходов к обеспечению устойчивого развития региона выступает диверсификация.[7]

В последнее время много говорится о проблеме узкой специализации российских фирм, привязанности их к како-

му-либо одному виду деятельности или одной товарной группе. Стратегия диверсификации используется для того, чтобы экономика не стала чрезмерно зависимой от одного вида бизнеса или от одного предприятия, что может угрожать стабильности и устойчивости развития региона в случае изменившейся рыночной конъюнктуры. В настоящее время именно диверсификация выступает ключевым направлением реструктуризации экономики и повышения ее конкурентоспособности.

В «Программе социально-экономического развития РФ на долгосрочную перспективу до 2020 гг.» большое внимание уделяется диверсификации как эффективному инструменту обеспечения устойчивости развития регионов, сглаживания чрезмерной дифференциации в уровнях социально-экономического развития. Данный подход должен способствовать процессу саморазвития регионов на основе использования имеющихся конкурентных преимуществ (природных и трудовых ресурсов), осуществления стратегий диверсификации отраслевой структуры экономики, конверсии и модернизации производства.

Необходимо отметить, что исследования в области организации, планирования, стратегического управления проводятся во всем мире уже более ста лет, тогда как в отечественной экономической науке особое внимание стратегии диверсификации было уделено лишь в начале 90-х годов XX века. Зарубежные исследования в этой области заметно опережали разработки наших ученых, т.к. они активно стимулировались практикой развития рыночного механизма.

Механизм диверсификации экономики как направление повышения ее конкурентоспособности разработан пока недостаточно глубоко и всесторонне. В основе его изучения в настоящее время лежат преимущественно выводы, содержащиеся в работах ряда зарубежных ученых. В данных науч-

ных изысканиях вопросы диверсификации рассматриваются в основном в контексте проблем макроэкономической стабилизации экономики. Их исследования затрагивают проблему только в части целесообразности воссоздания диверсифицированной структуры экономики, расширения производства, необходимости вертикальной и горизонтальной интеграции. В то же время следует отметить, что в работах отечественных ученых даются в основном трактовки зарубежных подходов без глубокого анализа принципиальной возможности и механизма их использования в отечественной практике. [3;4;8]

В результате научных исследований диверсификация получила признание как стратегия, снижающая риск рыночной деятельности в неблагоприятных условиях и повышающая степень устойчивости региональной экономики.

Концепция диверсификации структуры экономики региона включает реализацию основных этапов:

- 1) Определение приоритетов социально-экономического развития региона.
- 2) Формирование системы видения развития региональной экономики.
- 3) Определение главных целей и направлений диверсификации.
- 4) Выбор и обоснование методов разработки концепции.
- 5) Разработка концепции.
- 6) Комплексная прогнозная оценка последствий реализации концепции диверсификации.
- 7) Разработка программных мероприятий по реализации.
- 8) Принятие решений и управление реализацией концепции.

Комплексный прогноз последствий диверсификации структуры экономики на основании выбранной концепции служит для создания действительно эффективной концепции,

в которой обосновываются стратегии, пути и методы проведения процесса диверсификации.

Из-за того, что последствия процессов диверсификации могут играть решающую роль, задачи комплексного прогнозирования этой диверсификации и ее последствий должны решаться в несколько этапов.

В общем виде прогнозная модель диверсификации структуры региональной экономики может иметь следующий вид:

$$D_i = f(\dot{Y}_i, \tilde{N}_i, I_i, F_i, \Delta)$$

где D_i – прогноз экономического состояния региональной экономики;

\dot{Y}_i – прогнозное состояние экономических показателей;

C_i – прогнозное состояние социальной среды;

I_i – прогнозное состояние институциональной инфраструктуры;

F_i – прогнозное состояние финансовой системы;

Δ – дополнительный эффект процесса диверсификации.

Можно выделить три группы зависимостей, с которыми связано прогнозирование диверсификации структуры региональной экономики. Во-первых, необходима оценка места региональной экономики в структуре национальных и мировых хозяйственных связей. Во-вторых, необходимо провести анализ ее взаимосвязи с внешней средой (в первую очередь оценить экономические показатели, социальную среду, институциональную инфраструктуру, финансовую систему). В-третьих, требуется характеристика взаимосвязи субъектов внутри отраслей и других субъектов мезоуровня между собой.

Выявление данных взаимосвязей (зависимостей) проводится по разработанному алгоритму.

I. Анализ деятельности отраслей и региональных комплексов, который важен с точки зрения определения возможностей и перспектив диверсификации структуры региональной экономики в мировой структуре:

- 1) развитие структуры региональной экономики;
- 2) анализ деятельности и перспективы развития структуры на мезо- и микроуровне;
- 3) определение места региональной экономики в национальной и мировой структуре – доля в объеме промышленного производства, связи с другими экономиками, важность развития комплекса для сбалансированного функционирования экономики страны и ее регионов.

II. Анализ экономических показателей структуры региональной экономики, в рамках которого проводится обобщение статистической и прогнозной информации, анализируется сложившаяся структура потребления и выявляются потенциальные потребители:

- 1) определение потребностей в продукции экономики региона;
- 2) изучение конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков;
- 3) анализ влияния внешних и внутренних факторов на развитие региональной экономики.

III. Выявление тенденций и направлений изменения структуры элементов региональной экономики, на котором происходит аккумулирование аналитического решения о выборе приоритетов и направлений развития региональной экономики. Выбор методов прогнозирования зависит от цели прогнозирования. Необходимо определить главный критерий функционирования, отражающий многообразие целей государства и региона, главная из которых формируется в виде целевой функции. Выбор целевой функции во многом определяет постановку задачи прогнозирования. Выбор других критериев представляет интерес в плане компромиссных целевых функций. Они могут выступать в качестве ограничений в комплексной модели прогноза.

При прогнозировании последствий проведения диверсификации структуры региональной экономики необходима

постоянная и комплексная оценки структурных сдвигов в развитии отраслей экономики региона и сопредельных территорий, являющихся крупными потребителями продукции. Исходя из возможных вариантов развития определяется объем ресурсного обеспечения для реализации каждого из них. Изложенные предпосылки позволяют определить последовательность шагов и выбор направлений оценки эффективности диверсификации экономической структуры региональной экономики, которые представлены на рис. 1.

Действие по предложенной схеме позволяет сделать достоверный прогноз прогресса диверсификации и определить сценарии дальнейшего развития.

Оценка эффективности выбранного варианта (направления) диверсификации экономики должна строиться на критериях обеспечения экономической и социальной безопасности, финансовой обеспеченности, повышения качества институциональной инфраструктуры. Обеспечение экономической и социальной безопасности является приоритетной задачей региональной политики и одним из главных критериев эффективности диверсификации. Эффективность данной диверсификации оценивается на основании соответствующих критериев, позволяющих количественно оценить темп роста социально-экономического потенциала региона и обеспечения сбалансированного развития его субъектов и сфер деятельности.

На основе выбранного варианта (направления) диверсификации и прогнозной оценки эффективности данного варианта проводится разработка региональной программы, в которой учитываются производственный потенциал, внутренние резервы экономики для достижения прогнозных результатов.

Если имеющиеся ресурсы достаточны или возможно получение недостающих ресурсов, а выбранный вариант диверсификации устраивает заинтересованные стороны и обес-



Рис. 1. Выбор направлений проведения диверсификации экономики и оценка ее эффективности

печивает в прогнозном периоде достижение всех критериев эффективности и производственных показателей, то можно переходить непосредственно к проведению диверсификации структуры региональной экономики с условием постоянного

мониторинга влияния изменения внешних и внутренних факторов, требующих корректировки вариантов (направлений) и критериев эффективности.

Диверсификацию структуры региональной экономики целесообразно рассматривать как переход от одного типа структуры региональной экономики к другому. Тип структуры региональной экономики – это качественно и количественно детерминированное соотношение отраслей экономики региона, рассматриваемого как система отраслевых ядер (кластеров), каждое из которых функционально и технологически связано с конкретным технологическим укладом. Доминирующее место в сложившемся в ходе диверсификации типе структуры региональной экономики занимает ядро, состоящее из отраслей, появление которых обусловлено технологическим укладом.

Ядро нового типа структуры региональной экономики образуют новые отрасли, возникающие благодаря реализации совокупности базисных нововведений. На этапах зарождения и роста новые отрасли связаны с одним технологическим укладом, то есть основа их развития в этот период «моноукладна». Диффузия нового технологического уклада (посредством реализации продуктовых нововведений и процессов нововведений в существующих отраслях, процесса замещения) обуславливает внутриотраслевую диверсификацию, появление в рамках отраслей, входивших в ядра других типов экономической структуры, которые были сформированы в ходе осуществлявшихся ранее трансформаций, новых подотраслей. В результате технологическая основа зрелых и старых (кризисных) отраслей становится «полиукладной».

Таким образом, процесс создания нового типа экономической структуры региональной экономики можно считать завершенным, когда доминирующая роль в региональной экономике переходит к отраслям, составляющим ядро наиболее

современного технологического уклада. Последние в совокупности с новыми отраслями образуют основу диверсификационной структуры региональной экономики. Остальные элементы структуры, для того чтобы вписаться в новую, должны существовать в соответствии с принципами новой технико-экономической парадигмы, которая утверждается в результате смены лидирующего технологического уклада и установления структуры нового типа при условии изменения институциональной инфраструктуры.

С момента утверждения нового типа они перестают быть структурообразующими, их технологическая основа трансформируется, они преобразуются в соответствии с новой методологией технико-экономического развития. В результате часть этих отраслей начинает выступать в роли материального базиса молодых отраслей, выполнять функцию «обслуживания» ядра нового типа структуры экономики.

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.
2. Клейцменова А.С. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма / А.С. Клейцменова // Вестник ТГУ, серия «Гуманитарные науки». – Тамбов, 2008. – № 10 (54).
3. Корчагин Ю.А. Современная экономика России / Ю.А. Корчагин. – 2-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 670 с.
4. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев. – М.: Наука, 2004. – 258 с.
5. Туфетулов А.М. Формирование концепции отраслевой реструктуризации региональной экономики // Микроэкономика 2009. – № 2. – 0,9 п.л.

6. Туфетулов А.М. Интеграционные процессы диверсификации структуры региональной экономики. – М.: ИНИОН РАН, 2009. – 10 п.л.

7. Экономика устойчивого развития: Учеб. пособие // Т.А. Акимова, Ю.Н. Мосейкин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 430 с.

Экономическая теория. Трансформирующаяся экономика / Под ред. И.П. Николаевой. – И.: ЮНИТИ, 2004.

Bibliographical list

1. Abalkin L.I. The logics of economic growth. – M. The Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2002. – 228 p.

2. Kleymenova A.S. The concept of stable development: new socio-economic paradigm / A.S. Kleymenova // A Journal of Tambov University named after G.R. Derzhavin. Series: Humanities. – Tambov, 2008. – № 10(54)

3. Korchagin Yu. A. Current Economy of Russia / Yu. A. Korchagin. – Revised and enlarged edition 2. – Rostov-Don: Phoenix, 2008, – 670 p.

4. Pchelintsev O.S. Regional Economy in the System of Stable Development / O.S. Pchelintsev. – М.: Science, 2004. – 258 p.

5. Tufetulov A.M. The forming concept of sectoral restructuring of regional economy // Microeconomics 2009. – № 2. – 0,9 press sheets.

6. Tufetulov A.M. Integration processes in the structural transforming of regional economy. – М.: Union The Russian Academy of Sciences, 2009. – 10 press sheets.

7. Economy of Stable Development: Textbook// Т.А. Акимова, Ю. Н. Мосейкин. – М.: CJSC Publishing Office «Economy». 2009. – 430 p.

Economic Theory. Transforming Economy / Under the editorship of Nikolaeva I.P. – I.: Unity, 2004.

Контактная информация

Тел./факс: (4742) 27–09–62

E-mail: zavmk.lipetsk@vzfei.ru

Contact links

Tel/fax: (4742) 27–09–62

E-mail: zavmk.lipetsk@vzfei.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

RESEARCH OF A CURRENT STATE OF INNOVATIVE POTENTIAL THE TAMBOV REGION

Л.Н. ЧАЙНИКОВА,

*доцент кафедры «Финансы и кредит» ГОУ ВПО
«Тамбовский государственный технический
университет», к.э.н.*

L.N. CHAJNIKOVA,

*senior lecturer chairs «The Finance and the credit» the state
educational institution of the higher vocational training
«The Tambov state technical university»,
candidate of economic sciences*

Аннотация

Рассмотрена категория «инновационный потенциал» и ее система показателей. Проанализирована динамика основных показателей состояния и развития науки Тамбовской области. Определена структура основных факторов, препятствующих инновациям, и проанализирована ее динамика.

Abstract

The category «innovative potential» and its system of indicators is considered. Dynamics of the basic indicators of a condition and development of a science of the Tambov region is analysed. The structure of the major factors interfering innovations is defined, and its dynamics is analysed.

Ключевые слова

1. Инновационный потенциал
2. Регион
3. Система показателей
4. Анализ
5. Наука
6. Факторы, препятствующие инновациям

Key words

1. Innovative potential
2. Region
3. System of indicators
4. The analysis
5. Science
6. Factors interfering innovations

В развитии инновационной системы существенную роль играет инновационный потенциал, понятие которого стало «концептуальным отражением феномена инновационной деятельности» [1]. Формирование и развитие инновационного потенциала России предполагает учет и анализ специфики инновационного развития отдельных регионов. Совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства, будет формировать инновационный потенциал страны в целом.

В настоящее время вопросам формирования инновационного потенциала в экономической литературе уделяется достаточно много внимания, однако существующая информация часто носит отрывочный и противоречивый характер и не имеет однозначной трактовки.

Следует согласиться с авторами монографии [2], что категорию «инновационный потенциал» можно трактовать как

способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.д. При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, то есть из одного состояния в другое (от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал – это характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу [2].

В современной мировой практике существует значительное число различных показателей, оценивающих уровень развития инновационной деятельности. Так, к данным показателям можно отнести показатели оценки человеческого капитала, показатели, измеряющие знания, научно-технический прогресс (НТП), отдельные показатели фондового рынка. Различные международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающих уровень инновационного потенциала страны (региона). В качестве таких примеров можно привести следующие системы показателей [2]:

1) Индекс научно-технического потенциала (Всемирный экономический форум) как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности страны.

Согласно методике экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), возможность достижения устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе в равной степени зависит от трех категорий переменных: макроэкономической среды, государственных институтов и технологии. В долгосрочном периоде рост экономики невозможен без НТП. Для стран-«новаторов» (США, Япония, Корея, Канада, Сингапур и др.) доля инновационной составляющей при расчете индекса роста конкурен-

тоспособности оставляет $1/2$, тогда как для остальных – $1/3$. Индекс научно-технического потенциала рассчитывается на основе таких данных: число патентов на 1 млн населения; позиция страны по уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм; число пользователей Интернет на 10 000 человек и т.д.

Согласно исследованиям Всемирного экономического форума [3], Россия в течение 2 лет (2003 и 2004 гг.) находится на 70-м месте (в 2002 г. – 65-е) среди 104 рассматриваемых стран по показателю роста конкурентоспособности. В 2004–2005 гг. Россия занимала 67-е место по показателю индекса научно-технического потенциала (для сравнения: в 2003–2004 гг. – 69-е место).

2) Система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ (КЕС) [4], используемая для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах Европейского союза (ЕС), а также сопоставление их с показателями США и Японии.

Предложенная Директоратом по предпринимательству КЕС система инновационных показателей включает в себя 16 индикаторов, разделенных на четыре группы:

1. Человеческие ресурсы.
2. Генерация новых знаний.
3. Трансфер и использование знаний.
4. Финансирование инноваций, результаты инновационной деятельности.

Оценка инновационной деятельности по предложенной методике позволяет сопоставить успехи различных стран и определить области, которые требуют дополнительных усилий со стороны частных организаций и государства. Вместе с тем предложенные параметры не охватывают таких показателей, как инвестиции в человеческий капитал, возможности и каче-

ство образовательных систем, приобретение нового оборудования (новых технологий) и т.д.

3) Ежегодно публикуемые Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показатели, характеризующие уровень и динамику развития инновационной экономики по развитым и отдельным развивающимся странам [5].

В системе индикаторов ОЭСР представлены следующие показатели [5]:

– удельный вес высокотехнологичного сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услугах;

– инновационная активность;

– объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения; разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг;

– численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.

Представленные системы показателей направлены преимущественно на оценку инновационного потенциала развитых стран. В связи с этим они не учитывают ряда факторов, характерных для развивающихся рынков. Последние накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности (например, уровень развитости инновационного законодательства, приоритеты государственных властей по вопросам инновационного развития и др.) В этом случае помимо традиционных показателей целесообразно рассчитывать ряд индикаторов, оценивающих результативность инновационных процессов, влияющих на социально-экономическое развитие страны (отдельных регионов). Например, такие как доля инновационной деятельности в экономике региона, показатель социально-экономической полезности инноваций,

доля инноваций в бюджете региона (страны) и т.д. Однако расчет и анализ таких показателей в отечественной практике ограничен как недостатком соответствующей информации (особенно в региональном разрезе), так и отсутствием собственно методики их расчета в разрезе основных составляющих инновационного потенциала. Отсутствует также научное обоснование необходимого и достаточного числа и состава показателей, оценивающих инновационный потенциал. По нашему мнению, следует согласиться с авторами работы [6], что данным вопросам в условиях формирования глобального инновационного общества необходимо уделять больше внимания.

В российской практике оценка инновационного потенциала регионов приводится в ежегодных исследованиях национального рейтингового агентства «Эксперт РА». Однако в данном случае такая оценка не может дать полной картины инновационного развития, поскольку представляет собой лишь ранги регионов по инновационному потенциалу и выступает составляющей частью инвестиционного потенциала субъектов.

Таким образом, с учетом вышеизложенного комплексная оценка инновационного потенциала региона предполагает, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей. Во-вторых, наличие статистической базы. В-третьих, показатели инновационного потенциала регионов могут быть использованы для оценки совокупного потенциала страны [2].

Авторами работы [2] предложена следующая система показателей оценки инновационного потенциала (рис. 1), которая учитывает основные составляющие, а также исходную информационную базу.

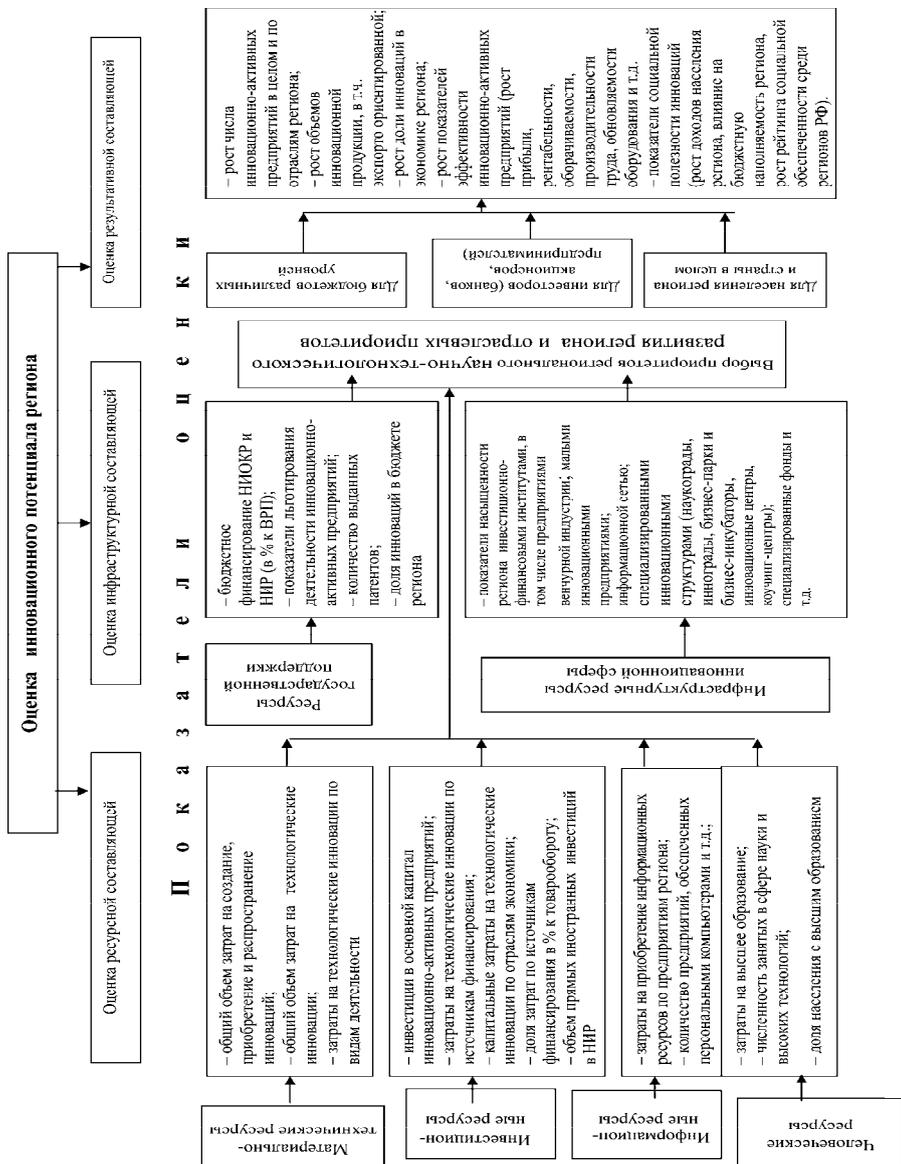


Рис. 1. Мониторинг развития инновационного потенциала региона

В условиях становления принципиально новых федеративных отношений целесообразно в каждом регионе, учитывая его специфические условия развития, исходя из наличия ресурсов, кадров, инфраструктуры разработать свою инновационную среду. Целью социально-экономического развития Тамбовской области является превращение ее в динамично развивающийся конкурентоспособный регион с инновационной экономикой устойчивого развития и высоким уровнем качества жизни. В Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области до 2020 года по направлению «Экономическое развитие и повышение конкурентоспособности региона» одной из актуальных мер является развитие связанной экономики инновационного типа и малого предпринимательства, а также предусмотрено развитие инновационного сектора экономики за счет следующих мероприятий [7]:

1. Организация работы агротехнопарка в городе-научном центре Мичуринске.

2. Создание и развитие промышленных парков, инвестиционных площадок в сфере высоких технологий, инновационно-технологических центров на базе предприятий химической и машиностроительной промышленности.

3. Создание условий для целевой подготовки кадров для инновационной сферы.

4. Организация системы финансово-экономического обеспечения инновационной деятельности (совместное финансирование проектов, имеющих государственное значение, за счет средств федерального и областного бюджетов, привлечение средств венчурных фондов для реализации инновационных проектов).

5. Создание региональной инновационной платформы (наука и образование, предприятия, инфраструктура поддержки инноваций).

6. Организация системы информационного обеспечения инновационной деятельности.

В связи с тем, что развитие инновационной системы должно основываться на адекватной оценке имеющегося инновационного потенциала в регионе, нами ставится задача провести комплексную и системную оценку инновационного потенциала Тамбовской области.

В первую очередь при оценке инновационного потенциала необходимо проанализировать динамику основных показателей состояния и развития науки, приведенных в табл.1, в связи с тем, что основой инноваций являются научные исследования.

Таблица 1

Динамика основных показателей состояния и развития науки Тамбовской области [8]

Показатели	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	24	27	24	23	22	24	23	22
Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (на конец года), чел	6792	3225	2933	3168	2827	2825	2800	2285

Показатели	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Среднемесячная заработная плата одного работника в отрасли «Наука и научное обслуживание», руб. (1990–1995 гг. – тыс. руб.)	0,3	291,0	1590,7	2989,9	3678,2	4594,0	5521,4	6325,8
Стоимость научных исследований, разработок и услуг, выполненных собственными силами организаций, млн руб. (1990–1995 гг. – млрд руб.)	0,05	40,5	315,4	406,8	490,9	626,2	638,2	715,8

Анализ показателей, приведенных в табл. 1 позволяет выделить следующие основные тенденции в развитии науки в Тамбовской области:

- Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, на протяжении 1990–2006 гг. имеет отрицательную динамику. В сравнении с 1995 годом их количество заметно снизилось (-18,5%). Численность работников таких организаций за рассматриваемый период сократилась в 2,97 раза.

• Согласно данным табл. 1. наблюдается рост среднемесячной заработной платы одного работника в отрасли «Наука и научное обслуживание». Данный показатель увеличился за период 2000–2006 гг. в 3,98 раза. Однако, сопоставляя рассматриваемый показатель с аналогичным показателем в обрабатывающем производстве в 2006 году, получаем, что данное соотношение составило 0,45, т.е. среднемесячная заработная плата одного работника в отрасли «Наука и научное обслуживание» практически в 2 раза ниже, чем в промышленности. Данная ситуация является одной из причин сокращения численности работников, выполняющих научные исследования и разработки.

• Стоимость научных исследований, разработок и услуг, выполненных собственными силами организаций, возросла за период 2000–2006 гг. в 2,27 раз.

• Как свидетельствуют расчеты, выполненные на основе данных статистического сборника [8] и приведенные в табл. 2 наибольшую долю в затратах на научные исследования и разработки на протяжении всего рассматриваемого периода занимают внутренние текущие затраты.

*Таблица 2***Затраты на научные исследования и разработки, %**

Показатели	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Затраты на исследования и разработки всего, в т. ч.:	100	100	100	100	100	100	100	100

Показатели		1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Внутренние затраты	текущие	91,36	89,76	96,11	86,46	82,28	87,96	87,89	86,81
	капитальные	0,49	1,39	0,84	1,09	2,08	1,2	3,38	1,28
Внешние затраты		8,15	8,85	3,05	12,45	15,64	10,84	8,73	11,91

В табл. 3 приведены результаты расчета структуры источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки по данным статистического сборника [8].

Таблица 3

Структура источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки в 2006 году

Показатели	Доля, %
Внутренние затраты на исследования и разработки, %	100
В том числе:	
собственные средства	2,22
Средства бюджета всего, из них:	28,85
– федеральный бюджет	26,07
– средства бюджетов территорий	2,78
Средства внебюджетных фондов	3,22

Показатели	Доля, %
Средства организаций госсектора	40,0
Средства организаций предпринимательского сектора	25,6
Средства иностранных источников	0,11

Согласно данным табл. 3, в структуре источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки в 2006 году преобладали соответственно средства федерального бюджета, организаций госсектора и организаций предпринимательского сектора (соответственно 26,07%, 40% и 25,6%). Данная ситуация обусловлена принятием ряда таких документов в области инноваций на федеральном и региональном уровнях, как: Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года; Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года; Законы «О Программе развития научной, научно-технической и инновационной деятельности в Тамбовской области на 2006–2008 годы», «О научно-технической политике, научной и инновационной деятельности в Тамбовской области».

Значительная доля средств организаций госсектора (40%) и средств организаций предпринимательского сектора (25,6%) в структуре источников финансирования затрат на исследования и разработки обусловлена созданием в инновационной инфраструктуре области новых элементов. Так, на базе двух университетов в Тамбовской области (Тамбовского государственного технического и Мичуринского государственного аграрного) и Воронежской государственной технологической академии организован учебно-производственный комплекс «Объединенный университет им. В.И. Вернадского», обеспечивающий внедрение научных разработок университетов в производство. Создана вертикальная интегрированная научно-производственная структура ОАО «Корпорация «Росхимзащита» с головной организацией ФГУП «Тамбов

НИХИ». Кроме того, в области созданы ООО «Тамбовский инновационно-технологический центр машиностроения» и ООО «Инновационный центр высоких био- и химических технологий», учредителями которых являются ТГТУ, НИИ и инновационно-активные промышленные предприятия области; Тамбовский инновационный бизнес-инкубатор Регионального центра управления и культуры, включающий Информационно-ресурсный центр поддержки малого и среднего бизнеса и Тамбовский областной центр промышленной субконтракции и партнерства; инновационный бизнес-инкубатор «Инноватика» и Центр трансфера технологий при ТГТУ; научно-образовательный центр «ТГТУ-Тамбов НИХИ» в области новых химических технологий [9].

Формирование сети образовательных, научных и производственных структур, занимающихся разработкой, освоением и коммерциализацией интенсивных экологически безопасных технологий производства, хранения и переработки фруктов и овощей с высоким уровнем содержания соединений для защиты человека от негативных факторов окружающей среды, является генеральной целью развития г. Мичуринска – наукограда Российской Федерации агропродовольственного типа (Указ Президента РФ от 4.11.2003 № 1306). Разработан проект программы дальнейшего развития наукограда с потенциальной организацией особой экономической зоны технико-внедренческого типа на базе г. Мичуринска [9].

Важным этапом при исследовании инновационного потенциала является выявление факторов, препятствующих инновациям. Их устранение или снижение степени влияния позволит повысить уровень инновационного потенциала и будет способствовать успешной реализации Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области, цель которой – превращение области в динамично развивающийся конкурентоспособный регион с инновационной экономикой устойчивого развития и высоким уровнем качества жизни [2]. В табл. 4

приведена динамика основных факторов, определена их структура и рассчитаны изменения на основе данных, приведенных в статистическом сборнике [10].

Анализ факторов, препятствующих инновациям, приведенный в табл. 4, позволяет выявить следующие тенденции. Так, наибольшую долю в структуре факторов в 2005–2006 годах занимают следующие: недостаток собственных денежных средств; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; высокая стоимость нововведений; низкий инновационный потенциал предприятия. При этом наблюдается значительное сокращение в течение рассматриваемого периода доли таких экономических факторов как недостаток собственных денежных средств (-24,04%), недостаток финансовой поддержки со стороны государства (-27,4%). Заметно возросло число предприятий оценивших внутренние факторы: низкий инновационный потенциал предприятия (+11,63%), недостаток квалифицированного персонала (+36,07%). Особо следует обратить внимание на значительное увеличение числа предприятий оценивших такой фактор, как неразвитость инновационной инфраструктуры (+72,57%). Таким образом, одной из прогрессирующих причин низкого уровня инновационного потенциала наряду с финансовыми проблемами самих предприятий является неразвитость инновационной инфраструктуры. Несмотря на вновь созданные структуры в инновационной сфере Тамбовской области (названные в ходе анализа данных табл. 3), отсутствуют эффективные контакты между отдельными структурами, что негативно сказывается на темпах развития инновационной деятельности организаций и региона в целом.

Дальнейшее совершенствование инновационной инфраструктуры Тамбовской области, являющееся одним из направлений активизации инновационной деятельности, способствует преодолению негативных тенденций и развитию инновационного потенциала Тамбовской области более высокими темпами.

Таблица 4

Анализ факторов, препятствующих инновациям

Факторы	Число организаций, оценивших отдельные факторы, препятствующие инновациям, как основные				Изменения относительных показателей	
	2005		2006		Абс.	Отн., %
	Абс.	Отн., %	Абс.	Отн., %		
Экономические факторы						
Недостаток собственных денежных средств	131	32,91	128	25	-7,91	-24,04
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	76	19,1	71	13,87	-5,23	-27,4
Высокая стоимость нововведений	57	14,32	72	14,06	-0,26	-1,82
Высокий экономический риск	27	6,78	33	6,45	-0,33	-4,87
Низкий спрос на новые товары, работы и услуги	18	3,52
Внутренние факторы						
Низкий инновационный потенциал предприятия	39	9,8	56	10,94	+1,14	+11,63
Недостаток квалифицированного персонала	16	4,02	28	5,47	+1,45	+36,07
Недостаток информации о новых технологиях	12	3,02	17	3,32	+0,3	+9,93
Недостаточность информации о рынках сбыта	12	3,02	13	2,54	-0,48	-15,89
Неразвитость кооперационных связей	14	2,73
Другие факторы						
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность	19	4,77	22	4,3	-0,47	-9,85
Неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги)	9	2,26	20	3,9	+1,64	+72,57
Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности	20	3,9
Итого	398	100	512	100

Библиографический список

1. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
2. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: Монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М: Издательство «Машиностроение-1», 2007. – С. 284.
3. Global Competitiveness Report 2004–2005, World Economic Forum, 2005.
4. European Innovation Scoreboard 2003. European Commission, 2003. Nov. 2003.
5. OECD Science, Technology and Industry Outlook. OECD, 2004.
6. Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Оценка инновационного потенциала национальной экономики. Финансы и кредит. № 33 (201), ноябрь, 2005.
7. Стратегия социально-экономического развития Тамбовской области на период до 2020 года. Утверждена Законом Тамбовской области от 29.04.2009 № 512-З.
8. Статистический ежегодник: Статистический сборник // Тамбовстат, 2007. – С. 375.
9. Об инновационной деятельности в Тамбовской области: Аналитическая записка // Тамбовстат, 2008. – С. 45.
10. Инновационная деятельность организаций Тамбовской области: Статистический сборник // Тамбовстат. 2008. – С. 77.

Bibliographical list

1. Kokurin D.I. Innovative activity. – M: Examination, 2001. – 575 p.
2. Innovative potential: a current state and development prospects: The monography / V.G. Matvejkin, S.I. Dvoretzky, L.V. Minko, V.P. Tarov, L.N. Chajnikova, O.I. Letunova. – M: Publishing house «Mashinostroenie-1», 2007. – P. 284.

3. Global Competitiveness Report 2004–2005, World Economic Forum, 2005.
4. European Innovation Scoreboard 2003. European Commission, 2003. Nov. 2003.
5. OECD Science, Technology and Industry Outlook. OECD, 2004.
6. Shevchenko I.V., Aleksandrova E.N. estimation of innovative potential national economy. The finance and the credit. № 33 (201), November, 2005.
7. Strategy of social and economic development of the Tambov region for the period till 2020. It is confirmed by the Law of the Tambov region from 29.04.2009 № 512-Z.
8. The Statistical year-book: The Statistical collection // Tambovstat, 2007. – P. 375.
9. About innovative activity in the Tambov region: the Analytical note // Tambovstat, 2008. – P. 45.
10. Innovative activity of the organizations of the Tambov region: the Statistical collection // Tambovstat, 2008. – P. 77.

Контактная информация

Тел.: 8 (4752) 56–45–02

Contact links

Tel.: 8 (4752) 56–45–02

**СИСТЕМА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ
КООПЕРАЦИИ – ВАЖНЫЙ ИМПЕРАТИВ
РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

**THE SYSTEM OF CONSUMERS
COOPERATIVES – AN IMPORTANT
IMPERATIVE OF AGRICULTURAL
TERRITORIES DEVELOPMENT**

В.П. ШАРОНОВА,

*соискатель, ст. преподаватель кафедры
инженерно-технологических дисциплин и сервиса
АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»*

V.P. SHARONOVA,

*applicant, lecturer of the department Engineers-technological
disciplines and services «Russian University of Cooperatives»*

Аннотация

Автор обосновывает возможности потребительской кооперации Российской Федерации как централизованной системы, способной развивать и совершенствовать сферу услуг на селе. Подчеркивается специфичность ассортимента услуг для сельских жителей в связи с условиями проживания, с одной стороны, и возникновением целого спектра новых услуг, сформированных на основе компьютеризации, информатизации процессов, развитием телекоммуникаций, с другой стороны. Предлагается использование теории массового обслуживания как инструмента моделирования процессов обслуживания в различных сферах сервиса и определения востребованности услуг среди сельского населения.

Abstract

The author gives reasons for possibilities of consumer's cooperatives of the Russian Federation as the central system able to develop and modernize the sphere of services in the agricultural areas. The article underlines the peculiarity of the number of services for agricultural population in connection with their life conditions on the one hand and the appearance of a whole specter of new services, formed on the basis of computerization, information technologies and telecommunication, on the other hand. The author suggests as an instrument of modeling services processes in different spheres of services and defining the necessity of services among the population of agricultural areas.

Ключевые слова

1. Жизнедеятельность
2. Комфортность
3. Моделирование процесса обслуживания
4. Обслуживание
5. Неосвязаемость, сезонность
6. Потребительская кооперация
7. Сельское население
8. Социальная роль сферы услуг
9. Специфичность ассортимента услуг
10. Теория массового обслуживания

Key words

1. Vital functions
2. Comfort ability
3. Modeling service processes
4. Service
5. Impalpability, seasonal prevalence
6. Consumer's cooperatives
7. Agricultural areas

8. Social part of service
9. Peculiarity of a number services
10. The theory of mass services

Потребительская кооперация России – одна из крупнейших организаций, оказывающих социальные и бытовые услуги сельскому населению. В этой области она обладает давними традициями и достаточным человеческим потенциалом. В различные периоды выдвигались разные концепции развития сферы услуг, имеющие ярко выраженную специфику. Впервые такая концепция была выдвинута на 2-м Всероссийском съезде кооперации в августе 1913 г., когда в выступлениях участников прозвучала инициатива создания сети аптечных пунктов, находящихся в достаточной доступности именно для потребителей, проживающих на сельских территориях. При этом отмечалось, что потребительская кооперация начала играть главенствующую роль в борьбе с дороговизной и, частично, фальсификацией лекарств, доставлять населению лекарства по возможно более дешевым расценкам, бедным же – совершенно бесплатно.

В этой концепции на первое место выдвигалась социальная миссия, причем чистая прибыль от аптеки должна идти исключительно на социальные нужды пайщиков и селян в целом.

В последующие годы вопросы развития наиболее социально необходимой части сферы услуг – бытовых услуг – неоднократно поднимались на съездах уполномоченных потребительской кооперации СССР. Также следует отметить Концепцию развития бытовых услуг потребительской кооперации, выдвинутую на 5 и 6-м съездах (1958, 1962 гг.). В ней бытовому обслуживанию была определена заметная роль в перестройке быта сельских тружеников. Предлагалось развивать на базе имеющихся сельских магазинов мастерские по пошиву и ремонту обуви, одежды, бытовых приборов и др. Ставилась зада-

ча организации кружков рукоделия, кройки и шитья, кружков по домоводству. В концепции отмечалась необходимость развития гостиничного дела, строительства совмещенных зданий, в которых имеется гостиница, столовая и зал для культмассовой работы. Спецификой этого этапа является развитие тенденций по совершенствованию и повышению уровня жизни простых тружеников. Следующей серьезной вехой в развитии сферы бытовых услуг, оказываемых кооперативными предприятиями, стал VIII съезд уполномоченных (1966 г.). В концепции, принятой этим съездом, особое внимание было уделено тем услугам, которые способствуют экономии времени покупателей и повышению комфортности жизни на селе. Среди них – создание специальных пунктов, которые принимают заказы на товары, организуют их доставку на дом, производят сборку и установку мебели, устанавливают телевизоры и другие технически сложные товары в квартирах, оказывают другие услуги: раскрой тканей, обучение сервировке стола, выдачу некоторых предметов напрокат. К 70-м гг. XX века сфера услуг стала приобретать самостоятельное значение. Наметился новый этап развития сферы услуг и в системе потребительской кооперации. Однако в последующие годы эта отрасль была реформирована, значительная часть предприятий передана государственному сектору, что практически привело к снижению уровня обслуживания сельского населения.

Вопрос возрождения сферы услуг для сельского населения, оказываемых системой потребительской кооперации, был вновь поставлен только на XII съезде уполномоченных (1989 г.). При этом произошли некоторые изменения в ассортименте предоставляемых услуг, начали развиваться их новые виды – услуги по размолу зерна, переработке сельхозпродуктов, по вспашке огородов, по выдаче напрокат предметов длительного пользования, по ремонту и строительству жилищ, возведению садовых домиков. В концепции этого съезда отмечалась необходимость созда-

ния в сельской местности комплексных центров розничной торговли, оказания бытовых, специальных и общественно-культурных услуг – потребительская кооперация практически единственная структура, которая в «лихие девяностые» приложила максимум усилий для оказания возможной практической помощи сельскому населению нашей страны. Естественно, что эта помощь была экономически недостаточно эффективна с точки зрения рыночной экономики на том этапе, однако уровень доверия сельского населения к потребительской кооперации значительно возрос.

В связи с экономическими переменами в стране и переходом к рыночной экономике произошло ослабление конкурентной позиции системы потребительской кооперации практически во всех отраслях деятельности, включая сферу услуг. Хотелось бы отметить, что в силу своих особенностей рынок услуг максимально отвечает основным требованиям свободного рынка классического типа. Предприятия малого и среднего бизнеса являются основной формой организации процесса предоставления услуг. Рентабельность производства услуг обеспечивается в основном за счет разнообразия, качества и востребованности услуг. В настоящее время можно выделить две тенденции: тенденция дополняемости (комплементарности) и тенденция взаимозамещения товаров и услуг. Тенденция дополняемости обусловлена существованием пирамиды потребностей, в основании которой лежат материальные потребности, создающие базис для потребностей более высокого уровня – социальных и духовных. Каждая из этих потребностей, дополняя друг друга, характеризуют сложность природы человека как социобиологического существа.[1, 185 с.]

Современная научно-техническая революция радикально меняет основные характеристики и бытовавшие ранее в обществе традиционные представления о сфере услуг, то есть о сервисе. Само понятие услуги уже не ассоциируется, как

прежде, с достаточно ограниченным ассортиментом в основном бытовых услуг. Стремительно утверждается целый спектр новых услуг, сформированный на основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникации и т.д. [5, 1-й т., 27с.]

Для расширения и интенсификации деятельности системы потребительской кооперации, приобретения влияния на социально ориентированном рынке была подготовлена Концепция развития потребительской кооперации до 2010 г., ориентированная на формирование самостоятельной отрасли деятельности – сферы услуг. Современная концепция развития платных услуг в потребительской кооперации нашла дальнейшее отражение в Концепции развития потребительской кооперации до 2015 г.[2, 14 с.] В этой концепции в качестве основной цели определено развитие экономически оправданной системы доступного и качественного сервисного и в том числе бытового обслуживания населения. Были намечены основные задачи развития системы обслуживания, основанные на принципах маркетинга:

- оптимизация перечня предоставляемых населению услуг по критериям комплексности, востребованности, эксклюзивности, рентабельности и конкурентоспособности; приближение услуг к населению и налаживание обратной связи с населением, организация мониторинга потребностей;
- развитие сети домов быта, комплексных приемных пунктов, стационарных предприятий с учетом конкурентной среды;
- внедрение выездной формы обслуживания населения в отдаленных и труднодоступных населенных пунктах, прием заказов на оказание услуг в розничной сети, организация обслуживания на дому заказчика;
- организация сезонного обслуживания населения;
- развитие и совершенствование материально-технической базы;

– формирование и реализация единой маркетинговой стратегии, включающей закрепление сегментов рынка по основным услугам.

Успешная реализация поставленных задач позволит потребкооперации занять достойное место в ряду конкурирующих организаций.

В настоящее время наблюдается усиление социальной и экономической значимости сферы услуг, что подразумевает активизацию внимания к ней со стороны государственных структур, органов регионального управления, а также общественных, коммерческих и некоммерческих организаций. Особенно остро ощущается недостаточность обеспечения сервисными услугами среди сельского населения в широком современном понимании этой проблемы.

В 2005 году началась реализация государственного приоритетного национального проекта «Развитие аграрно-промышленного комплекса». Можно привести следующие цифры: например, за указанный период заработная плата в сельском хозяйстве возросла на 38%, закупка техники – на 70% и т.д. Развитие сельскохозяйственного производства будет продолжаться, так как в современных условиях продовольственная безопасность государства является одним из приоритетных направлений. Восстанавливать сельскохозяйственное производство, создавать приемлемые социальные условия жизни для сельского населения помогает в первую очередь потребительская кооперация во главе с Советом Центросоюза Российской Федерации. Ведь именно потребительская кооперация России в трудные 90-е годы выполняла и выполняет сегодня социальную миссию на селе и в российской глубинке – борьбу с общим запустением и бедностью, обеспечением товарами первой необходимости мелких населенных пунктов (менее 50 жителей), развивает сферу услуг – хотя эта деятельность зачастую достаточно убыточна. Ежегодно предоставляется постоянная работа 400 тысячам чело-

век, в том числе 20 тысячам человек – за счет создания новых рабочих мест. Потребительская кооперация содержит в малых и отдаленных селах свыше 29 тысяч стационарных комплексных и 1 тысячу передвижных убыточных магазинов. Кроме того, ежегодно расходуются значительные средства на социальную поддержку малоимущего сельского населения, инвалидов, оказание жизненно необходимых бесплатных услуг (доставка дров, вспашка огородов и т.д.). Уже сейчас оказываются услуги 146 видов, значительная часть заработанных от хозяйственной деятельности средств потребительская кооперация расходует на решение социальных проблем, в том числе на развитие пока мало эффективной сферы услуг.[4. 123 с.]

28 января 2008 года состоялось расширенное заседание Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и рыбохозяйственному комплексу на тему: «Об использовании потенциала потребительской кооперации в интересах сельского населения Российской Федерации». Председатель Совета ЦС РФ Евгений Кузнецов отметил, что «крупнейшая сегодня организация потребительской кооперации Центросоюз РФ ведет многоотраслевую деятельность в сельской местности по закупке и переработке, торговле, общественному питанию и бытовому обслуживанию населения. Являясь апробированным исторически инструментом вовлечения населения в экономическую жизнь, потребительская кооперация обеспечивает занятость населения, в том числе альтернативную – несельскохозяйственную, например, в сфере услуг. Одним из основных приоритетов потребительская кооперация считает улучшение демографической ситуации на селе за счет создания рабочих мест именно несельскохозяйственной направленности, что, в свою очередь, позволит заинтересовать и привлечь сельскую молодежь к работе по основному месту жительства. Причем в определенной степени это позволит ослабить напряженность в сфере обеспечения жильем молодых семей. Только за

2005 год совокупный объем деятельности потребительской кооперации вырос до 150 миллиардов рублей. Проведя закупочную деятельность, которую можно рассматривать как предоставление услуг населению по реализации излишков сельскохозяйственной продукции на 13 миллиардов рублей, кооперация обеспечила работой прямо на подворьях полтора миллиона человек. Это достаточно большая цифра для сельской местности.

Хотелось бы отметить, что в национальном проекте «Развитие АПК» в качестве одного из направлений развития предлагается создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов сельскохозяйственными товаропроизводителями. К сельскохозяйственным производителям Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. относит граждан и юридических лиц, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями, признающими устав потребительского кооператива и принимающими участие в его хозяйственной деятельности. Членами сельскохозяйственного потребительского кооператива могут быть граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, граждане, являющиеся членами или работниками сельскохозяйственных организаций и (или) крестьянских (фермерских) хозяйств, граждане, занимающиеся садоводством, огородничеством или животноводством. Указанным законом дано определение сельскохозяйственного производителя – это физическое или юридическое лицо, осуществляющее производство сельскохозяйственной продукции, которое составляет в стоимостном выражении более 50% общего объема производимой продукции, в том числе рыболовецкий артель (колхоз), производство сельскохозяйственной (рыбной) продукции и объем вылова водных биоресурсов, который составляет в стоимостном выражении более 70% общего объема производимой продукции (ст. 1 закона).

Следовательно, потребительские общества и их союзы не относятся к сельскохозяйственным товаропроизводителям и

сельскохозяйственным организациям, и они не могут выступать учредителями сельскохозяйственных кооперативов. Однако, в соответствии с п. 2 ст. 13 Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» уставом потребительского кооператива могут устанавливаться право и порядок приема в члены потребительского кооператива наряду с сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и юридическими лицами) иных граждан и юридических лиц, которые оказывают услуги потребительским кооперативам или сельскохозяйственным товаропроизводителям. Число таких членов кооператива не должно превышать 20% от суммарного числа членов кооператива – сельскохозяйственных товаропроизводителей и членов кооператива – граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Потребительские общества и их союзы, не выступая учредителями сельскохозяйственных потребительских кооперативов, могут быть приняты в члены указанных кооперативов, так как они оказывают услуги сельскохозяйственным потребительским кооперативам или сельскохозяйственным товаропроизводителям (например, реализация сельскохозяйственной продукции, ее хранение). Такой способ участия в деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов и, следовательно, в реализации национального проекта предусмотрен потребительским обществом «Хопер» Балашовского райпо Саратовского облпотребсоюза. Потребительское общество «Хопер» имеет прекрасные складские помещения для хранения сельскохозяйственной продукции, и их использование (аренда) будет выступать в качестве паевого взноса в паевой фонд учреждаемого сельскохозяйственного потребительского кооператива «Балашовский». Также рассмотрим права ассоциированного члена кооператива, который имеет право на выплату стоимости своих паевых взносов и на выплату объявленных, но не выплаченных дивидендов до выплаты стоимости паев членов кооператива. Ассоциированные члены

вправе выйти из кооператива. Выплата ассоциированным членам стоимости паевых взносов и дивидендов осуществляется в соответствии с уставом и договорами, заключенными с данными ассоциированными членами. Следовательно, потребительское общество и их союзы могут быть приняты в сельскохозяйственные потребительские кооперативы на условиях ассоциированного членства и тем самым участвовать в реализации национального проекта. Такая форма участия в реализации национального проекта использована потребительским обществом Пугачевского района Саратовской области. Указанное потребительское общество принято ассоциированным членом сельскохозяйственного потребительского кооператива «Слобода», учрежденного сельхозпроизводителями Пугачевского района Саратовской области. Опыт работы кооператива «Слобода» был освещен на страницах газеты «Российская кооперация».

Так как Законом «О сельскохозяйственной кооперации» предусмотрено, что учредителями сельскохозяйственных кооперативов могут быть сельхозтоваропроизводители (граждане, физические лица), то следовательно, пайщики потребительских обществ – физические лица могут выступать учредителями указанных кооперативов, число их должно быть не менее 5 граждан (п. 11 ст. 4), и такие сельхозпотребкооперативы, учрежденные пайщиками, выступают полноправными участниками реализации национального проекта.

Законом РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» от 19 июня 1992 г. № 3085–1 (ст. 5) потребительское общество имеет право создавать хозяйственные общества, то есть выступать их учредителями. Хозяйственные общества в соответствии с п. 3 ст. 66 ГК РФ создаются в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью. Все эти общества коммерческие организации. Эти организационно-правовые формы деятельности юридических лиц нашли ши-

рокое применение в сельскохозяйственном производстве. Учрежденные потребительскими обществами хозяйственные общества, имеющие основным видом деятельности производство сельскохозяйственной продукции, будут относиться к сельхозтоваропроизводителям и являться активными участниками национального проекта, что позволит потребительским обществам и их союзам быть полноправными участниками реализации национального проекта. Возросшие возможности ведения экономической деятельности на предприятиях потребительской кооперации уже в качестве полноправных участников национального проекта «Развитие АПК» в значительной мере способствуют развитию и расширению сферы услуг на селе. Ведь с развитием производственной и сельскохозяйственной деятельности, естественно, возрастает востребованность в услугах как платных, так и социально значимых.

Предприятия сферы услуг предполагают обслуживание больших групп населения, имеющих различные уровни дохода, относящиеся к различным половозрастным категориям и т.д., поэтому необходимо учитывать при организации процесса оказания услуг значительное количество факторов.

Для анализа влияния этих факторов на результаты деятельности сферы услуг на селе вполне логично применять математические методы и модели. [3. 214 с.] На кафедре инженерно-технологических дисциплин и сервиса Российского университета кооперации разворачиваются исследования в этом направлении. Предлагается применение математических методов и моделей в маркетинге и менеджменте сферы услуг.

Теория массового обслуживания – инструмент моделирования процессов обслуживания в различных сферах сервиса. Основными понятиями здесь являются: обслуживание; заявка на обслуживание (требование); входящий поток заявок; очередь; узел (канал) обслуживания, которые в совокупности образуют систему массового обслуживания (СМО). В сервисе к

СМО можно отнести обслуживание в туристическом и ресторанном бизнесе, отделах заказов, торгово-закупочных базах и пр. [3, 109 с.]

Сетевые модели. На практике часто возникает необходимость планирования, взаимной увязки, согласования сложных взаимосвязанных и взаимообусловленных комплексов работ. Взаимосвязанность таких работ определяется общностью используемых ресурсов, оборудования, взаимообусловленность вытекает из строгой последовательности их выполнения, взаимных требований к проведению каждого вида работ, выполнение которых подчинено общей цели. Как примеры можно привести разработку плана развития туристической сети, плана замены оборудования в пунктах обслуживания на более совершенное и др.

Линейное программирование позволяет спланировать оптимальный расход ресурсов (материальных и трудовых) при решении задачи получения максимальной прибыли в результате сервисной деятельности, в частности, применяя так называемый симплекс-метод. Транспортная задача линейного программирования решается при составлении оптимального плана обслуживания не только на транспорте, но и в случаях, когда объектами обслуживания служат, например, денежные потоки, потоки туристов и т.п.

Балансовые модели служат для составления планов деятельности, строго учитывающих нормы расходов и запасы необходимых ресурсов. Одной из особенностей сервиса является неопределенный характер условий и результатов деятельности, т.к. в поведении потребителей сервисных услуг много случайного, труднопредсказуемого. Немало неопределенного в формировании спроса, конъюнктуре рынка сервиса. В процессе принятия решений для ряда практических задач планирования сервисной деятельности можно выделить наличие конфликтной ситуации: взаимодействие двух (или более) участников (сторон), преследующих различные цели. При этом

результат любого мероприятия одного из участников зависит от того, какой образ действий выберет другой. Суть конфликта в том, что улучшение одних показателей, характеризующих окончательный результат, производится, как правило, за счет ухудшения других. То есть выигрыш одной стороны оборачивается проигрышем другой. «Игрой» называется модель конфликтной ситуации, представляющая собой схематизированную, упрощенную, т.е. включающую лишь наиболее существенные факторы, реальную конфликтную ситуацию. Для разработки стратегии и тактики поведения в таких ситуациях и применяют методы теории игр.

Эконометрические модели также имеют большую перспективу в сервисе. Корреляционный анализ важен для установления взаимосвязи между факторами, определяющими качество сервиса. Регрессионные модели позволяют уловить тенденцию динамики тех или иных систем сервиса. Его результаты смогут прогнозировать ситуацию развития сервиса. Методы анализа временных рядов также позволяют прогнозировать во времени изменения спроса и предложения, составлять бизнес-планы для достижения оптимальных результатов. Математические методы и модели – перспективное направление в сервисных исследованиях. Применение их дает научную базу для обоснования решений по приоритетам развития сферы услуг на предприятиях потребительской кооперации.

Хотелось бы отметить, что развитие сферы услуг в нашей стране имеет ряд особенностей. Исследование этих особенностей и развитие сферы услуг являются насущными задачами нашего общества. Система потребительской кооперации Российской Федерации активно участвует в решении этих задач.

Библиографический список

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление – СПб.: Питер, 2002. – 554 с.

2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2015 года. – М., 2008. – 38 с.

3. Политика доходов и качество жизни населения / Н.А. Горелов. – СПб.: Питер, 2003. – 653с.

4. Социальная миссия потребительской кооперации: теория и практика управления: Монография. – М.: Наука и кооперативное образование, Российский университет кооперации, 2006. – 264 с.

5. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития. Тома 1, 2, 3: Формирование сферы услуг / под ред. академика Свириденко Ю.П. – М., ВЕГА ИНТЕЛ XXI, 2000.

Bibliographical list

1. Aaker D. Strategic market management. St. Petersburg.: Piter, 2002. – 554 p.

2. Conception of consumer's cooperatives development of the Russian Federation before 2015 year. – Moscow, 2008. – 38 p.

3. The Policy of incomes and quality of people's life. / N.A. Gorelov – St. Petersburg: Piter, 2003. – 653 p.

4. Social mission of consumer's cooperatives theory and practice of management: Monography – Moscow: Science and cooperatives education, Russian University of cooperatives, 2006. – 264 p.

5. Sphere of services: problems and perspectives of development: volume 1, 2, 3: Edited by academic Sviridenko U.P. – Moscow: VEGA INTEL XXI, 2000.

Контактная информация

Тел. 89169360571

E-mail: kurator007@mail.ru

Contact links

Tel. 89169360571

E-mail: kurator007@mail.ru

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
МЕХАНИЗМОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**METHODICAL ASPECTS OF FORMING
MECHANISMS OF INDUSTRIAL
ENTERPRISES' STABLE DEVELOPMENT**

А.Р. ЮСИПОВА,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

A.R. JUSIPOVA,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

В статье «Методические аспекты формирования механизмов устойчивого развития промышленных предприятий» показаны пути совершенствования российской промышленности в условиях мирового финансового кризиса. Сделаны выводы, что конъюнктура развития промышленности в 2009 году останется крайне сложной. В этих условиях ожидается усиление государственного влияния.

Несмотря на неизбежное снижение финансовых ресурсов, акции нефтегазовых компаний останутся наиболее привлекательными на фондовых рынках ценных бумаг.

Abstract

In the article «Methodical aspects of forming mechanisms of stable development of industrial enterprises» the ways of Russian

industry modernizing under the condition of world financial crisis are shown. The conclusion that conjuncture of industry development in 2009 will still be rather difficult is made. Under such conditions some strengthen of state influence is expected.

Despite the inevitable recession of the financial resources the stocks of oil and gas companies will continue to be the most attractive ones in stock markets.

Ключевые слова

1. Рост
2. Банки
3. Кредитование
4. Ликвидность
5. Конъюнктура
6. Сектор
7. Компания
8. Товар

Key words

1. Growth
2. Banks
3. Crediting
4. Liquidity
5. Conjuncture
6. Sector
7. Company
8. Goods

Экономический рост в России в 2000-е годы, как и в большинстве других стран, базировался на денежном изобилии, которое создавалось, зачастую искусственно, инвестиционными и финансовыми институтами с помощью так называемых производных ценных бумаг (деривативов) и постепенно принимало форму «мыльных пузырей».

Самым известным пузырем квазиденег, который стал одной из главных причин мирового финансового кризиса, являются американские *subprime mortgages* – непервосортные закладные – производные ценные бумаги, которые были обеспечены ипотечными кредитами, выданными сомнительным заемщикам. Банки выдавали эти кредиты, полагая, что в ситуации, когда цена на недвижимость растет, ипотечный кредит можно выдавать даже абсолютно любому человеку. Если он не станет платить проценты, залог все равно будет продан за цену большую, чем кредит. При этом умалчивалась проблема, которая могла возникнуть, если платить по кредитам откажутся все.

Летом 2008 г. в США начали падать цены на жилье, и заемщикам стало выгоднее отказаться от платежей по кредиту и покупать новые дома по более низким ценам. *Subprime mortgages*, которые продавались по всему миру в огромных объемах, оказались пустышками, и инвесторы принялись избавляться от них. Их цена начала стремиться к нулю. Банки и другие финансовые институты, не успевшие избавиться от закладных, стали нести серьезные убытки. Опасаясь финансовой несостоятельности, банки ограничили и приостановили кредитование друг друга. Началась фаза, которая получила название «кризис ликвидности».

Очень быстро кризис ликвидности перекинулся на реальный сектор. Компании, которые работали за счет постоянного использования заемного капитала, лишились денег для своих текущих операций. Стало останавливаться производство.

В следующей фазе мирового финансового кризиса произошло падение биржевых индексов (то есть цен на акции компаний) и снижение цен на нефть и другие сырьевые товары. В условиях изобилия ликвидности и акции и нефть были сильно переоценены. В условиях всеобщей паники инвесторы начали выводить спекулятивные деньги из нефтяных

фьючерсов и продавать акции компаний из развивающихся стран, и вкладывать их в наиболее проверенные и надежные ценные бумаги, например в Казначейские ценные бумаги США.

Поскольку ликвидности в мире стало меньше, упала покупательная способность населения. Производители товаров и услуг, даже если они не зависели от заемных денег, были вынуждены сокращать производство, отказываться от введения в строй новых мощностей, увольнять сотрудников. Так финансовый кризис превратился в экономический. Опубликованный 13 ноября 2008 г. экономический обзор Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) констатировал, что развитые экономики мира вступили в рецессию.

Дестабилизация финансовой системы США и реальная угроза значительного замедления мировой экономики обуславливают увеличение требуемой доходности инвестиций в развивающиеся рынки, что будет ограничивать рост российского рынка в среднесрочной перспективе. Однако в условиях двойного профицита (профицит торгового баланса и профицит федерального бюджета) и сохранения высоких темпов роста инвестиций и внутреннего спроса российский рынок сохраняет высокую фундаментальную привлекательность.

Глобальная экономическая конъюнктура в 2009 году останется сложной, и перспективы рецессии мировой экономики выглядят вполне реальными. Мировой финансовый кризис резко ограничил доступ экономических агентов к кредитным ресурсам, что спровоцировало неизбежное сокращение потребительских и инвестиционных расходов. Российская экономика в условиях сужения кредитных рынков и коррекции мировых цен на ресурсы столкнулась с массовым оттоком капитала и дефицитом ликвидности, который спровоцировал развитие неплатежей.

Начало 2009 года было трудным для экономики РФ – ожидалось сокращение реального ВВП в первом квартале по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Дальнейшая динамика будет во многом зависеть от конъюнктуры мировых энергетических рынков и эффективности мер монетарных властей по преодолению кризисных тенденций. По прогнозам специалистов, средние цены на нефть в 2009 году будут на уровне \$52, что окажет давление на доходную часть бюджета. Однако 3-е по объемам в мире государственные резервы, обеспечивающие государственным органам большой выбор антикризисных мер, в сочетании с ослаблением курса национальной валюты, позволят достигнуть положительного прироста реального ВВП на уровне 1,5% в 2009 году.

В корпоративном секторе ожидается усиление государственного влияния в 2009 году. До текущего момента государственная помощь в подавляющем большинстве случаев создавала стоимость для миноритарных акционеров, а не разрушала ее. Ожидается, что в начале года рынок продолжит эмоционально реагировать на изменения макроэкономической конъюнктуры, что предопределяет сохранение повышенной волатильности. Тем не менее, несмотря на сложную экономическую конъюнктуру и рекордную за последние 7 лет премию за риски инвестирования в российские активы, предполагается, что российский рынок должен завершить 2009 год выше текущих уровней.

В настоящий момент большинство российских компаний выглядят недооцененными в сравнении с иностранными аналогами, наглядной характеристикой чему является P/E 2009 индекса РТС ниже 6,5 против аналогичного показателя для остальных стран БРИК на уровне 10.

Глобальный финансовый кризис в начале осени окончательно дестабилизировал кредитные рынки, поставив мировую эконо-

мику на порог рецессии. По прогнозам, долговые ресурсы еще долгое время не будут настолько доступными, какими были последние несколько лет. В таких условиях перспективы экономик развитых стран, рост которых традиционно поддерживался кредитным стимулированием потребительского и инвестиционного спроса, выглядят достаточно туманными. Развивающиеся страны имеют лучшие перспективы экономического роста по сравнению с развитыми в ходе постепенного выхода из кризиса за счет более благоприятных условий развития промышленного производства и дешевых трудовых ресурсов.

Состояние российской экономики напрямую зависит от экспортных доходов, и при условии длительного сохранения негативной конъюнктуры мировых сырьевых рынков резкое ослабление рубля и быстрое расходование резервов выглядит неизбежным. Тем не менее, принимая во внимание активную позицию ОПЕК и необходимость масштабных инвестиций только для поддержания текущего уровня добычи, мы считаем такой сценарий маловероятным. В соответствии с прогнозом, в 2009 году спрос на сырьевых рынках начнет восстанавливаться, а средняя цена нефти марки Brent составит \$52 за баррель.

Помимо общемировых тенденций снижения товарных рынков и дефицита долговых ресурсов российская экономика столкнулась с проблемой неплатежей, дестабилизирующей работу целых отраслей. Тем не менее предполагается, что государственные меры по кредитованию наиболее пострадавших секторов экономики позволят ослабить напряженность в 2009 году. Важным фактором стабильности также служат масштабные государственные резервы, позволяющие обеспечивать нормальное функционирование экономики в условиях сложной мировой конъюнктуры.

Несмотря на текущее развитие негативных тенденций в экономике и потенциальное сокращение ВВП в первом квар-

тале 2009 года, рынок переоценивает реальные риски инвестирования в российские активы. Так, спред российских 30-летних гособлигаций к американским достиг максимального значения за последние 7 лет. А средневзвешенный P/E 2009 индекса РТС составляет 6,2 против 10 в среднем для остальных стран БРИК.

По-прежнему критически важными на фоне резкого дефицита долговых ресурсов остаются: высокая рентабельность, умеренная долговая нагрузка и стабильная бизнес-модель.

Негативному влиянию финансового кризиса в наименьшей степени будет подвержен телекоммуникационный сектор, традиционно характеризующийся стабильной бизнес-моделью, ориентированной на внутренний потребительский спрос. В сегменте сотовых операторов компании сохранят высокие уровни рентабельности в 2009 году. Региональные операторы фиксированной связи традиционно характеризуются консервативной структурой бизнеса и предсказуемыми денежными потоками, что является несомненным преимуществом в условиях экономической нестабильности.

Несмотря на неизбежное снижение финансовых результатов в 2009 году и масштабные сокращения капитальных инвестиций, акции отдельных нефтегазовых компаний считаются привлекательными объектами инвестирования. Данные компании обладают наиболее диверсифицированной структурой бизнеса и являются наименее чувствительными к краткосрочным колебаниям мировых цен на нефть.

Несколько большими рисками в условиях финансового кризиса характеризуются банковский, металлургический и потребительский секторы, однако и здесь есть инвестиционные возможности.

В банковском секторе наиболее перспективными инвестиционными объектами являются банки, имеющие прямой доступ к государственным источникам фондирования и статус

госбанка. Наиболее существенным риском является снижение качества кредитного портфеля.

Среди наиболее пострадавших от финансового кризиса выделяются активно развивавшиеся секторы машиностроения, недвижимости, электроэнергетики, химии, а также угольная отрасль. Текущие ценовые уровни даже лидеров вышеупомянутых секторов отражают высокую вероятность банкротства, закладываемую инвесторами, что не всегда соответствует действительности. Если ситуация в секторе недвижимости и химии действительно сложная и будущее даже крупнейших компаний отрасли выглядит весьма неопределенным, то в остальных секторах ситуация более предсказуемая.

Принимая во внимание тот факт, что официальные государственные лица не раз заявляли о необходимости поддерживать ключевых отраслевых игроков, акции Группы ГАЗ и Распадской (снижение с максимальных значений 2008 года на 94% и 89% соответственно) предоставляют весьма привлекательное соотношение риска и доходности для долгосрочных инвесторов.

Библиографический список

1. Бухонова С.В., Рудычев А.А., Табурчак А.П. Инновационное развитие российской промышленности с использованием иностранных инвестиций. – СПб: Химиздат, 2007. – 173 с.
2. Браткова О.В, Гапоненко В.Ф. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий // М.: Спутник+, 2006.
3. Эйсен Н. Формирование стратегии развития народного хозяйства в условиях глобализации // Экономист. – 2008. – № 2.

Bibliographical list

1. Byhonova S.V., Rydichev A.A., Tabyrchak A.P. Innovative development of Russian industry with the use of foreign investments. – StP: Chimizdat, 2007. – 173 p.

2. Bratkova O.V., Gaponenko V.F. Management of stable development of industrial enterprises // Moscow: Sputnik+, 2006.

3. Eisen N. Forming of a strategy of development of national economy in context of globalization //Economist. – 2008. – № 2.

Контактная информация

Московский Государственный областной университет

Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.

E-mail: mgou@mgou.ru

Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University

Address: 105005, Moscow, St. Radio,10a

E-mail: mgou@mgou.ru

Tel/fax: 261–22–28

**ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ
ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО
КОМПЛЕКСА РОССИИ И УКРАИНЫ**

**ESTIMATION OF INVESTMENT RESOURCES
OF ENTERPRISES OF RUSSIAN AND
UKRAINIAN METALLURGICAL COMPLEX**

А.В. ЯРОВОЙ,

*соискатель кафедры менеджмента Московского
государственного областного университета*

A.V. JAROVOI,

*applicant for the department of management,
Moscow State Regional University*

Аннотация

В статье рассмотрена проблема оценки инвестиционных ресурсов предприятий металлургического комплекса России и Украины. Отмечено, что российская металлургия – это успешный в инвестиционном отношении сегмент экономики. Характерной особенностью металлургического комплекса Украины является большая степень изношенности основного оборудования. Показано, что главная задача успешного развития металлургии на Украине – это задача модернизации оборудования.

Одним из основных путей решения проблемы инфраструктурных ограничений является использование механизмов инвестиционного фонда.

Abstract

The problem of estimation of investment resources of enterprises of Russian and Ukrainian metallurgical complex is examined in this article. It is mentioned that Russian metallurgical industry is rather successful sector of economy for investing. The typical feature of the metallurgical complex of Ukraine is a high degree of base equipment depreciation. It is shown that the main aim for the successful development of Ukrainian metallurgical complex is the aim of equipment modernization.

One of the main ways of solving the problems of infrastructure restriction is to use mechanisms of investing fund.

Ключевые слова

1. Металлургия
2. Инвестиции
3. Промышленность
4. Фонд
5. Источники
6. Комплекс
7. Политика

Key words

1. Metallurgy
2. Investments
3. Industry
4. Fund
5. Resources
6. Complex
7. Policy

Металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в современном международном разделении труда. На сегодняшний день Россия занима-

ет первое место в мире по производству никеля, второе по алюминию и титану, четвертое по стали.

Важно отметить, что российская металлургия – это успешный в инвестиционном отношении сегмент экономики. На большинстве предприятий отрасли уже приняты перспективные инвестиционные программы развития. По этим программам уже на период до 2010 года предусматриваются значительные объемы инвестиций в реконструкцию и модернизацию производств, а также создание мощностей по выпуску конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости. То есть отечественные предприятия способны реализовывать крупные проекты, в том числе и за рубежом.

Надежным источником развития металлургического комплекса должно стать внутреннее потребление. Его рост определяют следующие факторы:

- необходимость технического перевооружения основных фондов отраслей экономики;
- реализация новых проектов в промышленности, энергетике, а также реализация национальных проектов;
- рост спроса со стороны предприятий, производящих вооружение и военную технику;
- прогнозируемое в среднесрочной перспективе импортозамещение отдельных видов машин и оборудования.

Безусловно, в металлургии, как и в ряде других отраслей, существует проблема оптимизации структуры производства. Анализируя технологический уровень основного производства на предприятиях металлургического комплекса, следует констатировать, что только около 50% применяемых технологий соответствует лучшим зарубежным образцам.

Степень износа основных фондов в производстве черных металлов составляет в среднем около 50%, в цветной металлургии – более 40%. По целому ряду производств требуется серьезная модернизация оборудования, проведение природоохранных ме-

роприятий. Metallургические предприятия в связи с недостаточным качеством выпускаемого отечественного технологического оборудования вынуждены его импортировать. В связи с этим необходимо продолжать работу по изменению ставок ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для металлургической промышленности, не производимое в России.

Отрасль отличается высокой ресурсоемкостью: она использует 30% электроэнергии от общего потребления в промышленности, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов. Доля в грузовых железнодорожных перевозках – 23%.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Кроме этого, металлургические предприятия испытывают трудности, вызванные отсутствием или недостаточным развитием региональных инфраструктур для запуска новых проектов.

Поэтому крайне важно увязать планы вводов металлургических и энергетических, особенно сетевых, мощностей с возможностями энергомашиностроения и строителей.

Одним из путей решения проблемы инфраструктурных ограничений является использование механизма Инвестиционного фонда.

Так, в настоящее время правительственной комиссией по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение, одобрены два крупных инвестиционных проекта в металлургическом комплексе России. Первый инвестиционный проект – «Комплексное развитие Нижнего Приангарья» – предусматривает строительство ряда новых предприятий, в том числе алюминиевого завода мощностью 600 тыс. тонн в год. Реализация этого проекта напрямую зависит от развития и строительства новых инфраструктурных объектов, прежде всего достройки Богучанской ГЭС.

Целью второго инвестиционного проекта «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области» является строительство в рамках государственно-частного партнерства железнодорожной инфраструктуры, необходимой для освоения крупных месторождений на юго-востоке Читинской области.

При этом финансирование освоения месторождений полиметаллических руд (Лугоканское, Култуминское, Быстринское и Бугдаинское) и строительство обогатительных комбинатов осуществляется исключительно за счет средств частного инвестора – ОАО «ГМК «Норильский никель».

Инновационная политика в отрасли предполагает принятие мер, направленных на разработку приоритетных проектов и стимулирование внедрения новой техники, технологий и материалов.

В первую очередь это расширение государственного финансирования важнейших НИОКР и долевое участие в инновационных проектах, направленных на повышение конкурентоспособности отечественной металлургии в рамках существующих и вновь разрабатываемых целевых программ. При этом приоритетными являются направления и проекты, связанные с ресурсосбережением, организацией производства новых видов продукции, развитием производства изделий с более высокой добавленной стоимостью. К таким проектам, в частности, относятся производство труб большого диаметра нового поколения, рельсов с улучшенными показателями, производство листа с покрытиями, расширение номенклатуры и объемов производства редких и редкоземельных металлов, твердосплавной и полупроводниковой продукции, обеспечивающих потребности высокотехнологичных отраслей.

Министерство особое внимание уделяет созданию благоприятных условий для реализации инновационных проектов,

имеющих особо важное государственное значение. К их числу относится, например, инновационный проект «Разработка и промышленное освоение технологии коррозионной защиты элементов металлоконструкций методом химико-термической модификации».

Оценивая перспективы расширения внутреннего спроса, следует признать, что защита российского рынка металлопродукции от недобросовестной конкуренции до сих пор является серьезной проблемой.

Крайне важно, чтобы государство своевременно вводило обоснованные меры, направленные на защиту интересов российских металлургических предприятий от демпингового и субсидированного импорта. К сожалению, так происходит не всегда. Например, почти год назад было завершено антидемпинговое расследование в отношении импорта нержавеющей никельсодержащего плоского проката из стран – членов ЕС и рекомендовано ввести соответствующую антидемпинговую пошлину. Однако решение до сих пор не принято, а на территорию страны продолжает поступать демпинговый импорт из ЕС. В сложившейся ситуации Россия может полностью потерять отечественное производство нержавеющей проката.

Российские предприятия-экспортеры сталкиваются с прямым противодействием на мировых рынках высокотехнологичной металлопродукции. Нас фактически загоняют в нишу стран сырьевой специализации.

В связи с этим существует необходимость активно, на постоянной основе проводить работу по пересмотру действующих дискриминационных защитных мер в отношении российских производителей со стороны стран-импортеров. Сегодня между собой конкурируют не столько компании, сколько государства. Поэтому важную роль в этой работе должны играть российские торговые представительства и посольства, а также межправительственные комиссии.

Библиографический список

1. Краткий анализ российской металлургической отрасли / Библиотека безопасности. Агентство экономической безопасности ЮНИОН, 2008, с. 7.
2. Новиков А.А., Ястржембский И.Э., Благутин Ю.Л. Перспективы развития сырьевой базы металлургии России // Горный журнал. – 2006. – № 7.
3. Фролов И.Э. Наукоемкий сектор российской промышленности: проблемы развития в условиях высокой инфляции // Проблемы прогнозирования. – 2007, № 7. – С. 51.

Bibliographical list

1. Brief analysis of Russian metallurgical industry/ Library security. Agency of economic security UNION, 2008, p. 7.
2. Novikov A. A., Jastrzhembsky I.E., Blagutin Yu L. Prospects of development of Russian source of raw materials// Mining journal. – 2006. – № 7.
3. Frolov I.E. Knowledge-intensive sector of Russian industry: problems of development in the context of high inflation// Problems of prediction. – 2007, № 7. – P. 51.

Контактная информация

Московский государственный областной университет
Адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 10а.
E-mail: mgou@mgou.ru
Телефон/факс: 261–22–28

Contact links

Moscow State Regional University
Address: 105005, Moscow, St. Radio,10a
E-mail: mgou@mgou.ru
Tel/fax: 261–22–28

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word.

Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года)

Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 г.

*Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.
По вопросам публикации статей следует обращаться в ВЭО России по телефонам:*

*(495) 609–07–33 Смелянская Ирина Леонидовна
(495) 609–07–60 Яшина Анна Владимировна*

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ

№5/2009

Том сто восемнадцатый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва – 2009

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:

Е.В. Стрелкова

А.В. Яшина

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»
Подписной индекс – 64550 в Каталоге ОАО «Агентство «Роспечать»

© Вольное экономическое общество России, 2009

ISBN 978-5-94160-099-1

ISSN 2072-2060