

Федеральное агентство по образованию  
Правительство Самарской области  
ЦЭМИ РАН  
Самарский государственный экономический университет  
Университет г. Гиссен (Германия)  
Самарский государственный технический университет  
Самарский государственный аэрокосмический университет  
Международная академия организационных наук (МАОН)  
Международная академия корпоративного управления (МАКУ)  
Территориальный орган Федеральной службы  
государственной статистики по Самарской области  
Международная академия инвестиций  
Вольное экономическое общество

# ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы  
7-й Международной научно-практической  
конференции

27-28 ноября 2008 года

Часть 1

Теоретические и институциональные проблемы развития  
предпринимательской деятельности. Эффективность  
научно-технического прогресса в промышленности.  
Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Самара 2008

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Самарского государственного экономического университета

**Редакционная коллегия:** д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Зарова** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р техн. наук, проф. **В.К. Чертыковцев**, канд. экон. наук, проф. **В.А. Щеколдин**, д-р экон. наук, проф. **С.А. Андреев**, канд. экон. наук, доц. **Е.В. Волкова**, д-р юрид. наук, доц. **А.Е. Пилецкий**, д-р экон. наук, проф. **С.В. Пестриков**, канд. экон. наук, проф. **Г.И. Чудилин**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, д-р экон. наук, проф. **В.А. Носков**, канд. филол. наук, д-р пед. наук, проф. **Г.В. Глухов**, канд. филол. наук **А.В. Прокаев** (Центр международных связей СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (зам. отв. редактора)

П78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** [Текст]: материалы 7-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2008 г. / [редкол.: А.П. Жабин, Е.В. Зарова (отв. ред.) и др.]. - Ч. 1. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2008. - 340 с.  
ISBN 978-5-94622-292-1

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: направления повышения их конкурентоспособности и финансовой устойчивости, кадровое, правовое, информационное и организационное обеспечение деятельности; совершенствование механизма управления, реструктуризация, методы и модели стратегической ориентации предприятий; внешнеэкономическая деятельность, в том числе вступление России в ВТО.

Предлагаются новые научно-методические подходы к экономическому и организационному развитию и антикризисному управлению в рыночных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов по проблемам развития современных предприятий, обобщается опыт их работы.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

---

---

## Секция 1

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

---

---

**В.И. Ахмеева**

*Самарский государственный  
экономический университет*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В МУНИЦИПАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Формы и методы финансирования и производства муниципальных общественных благ определяют содержание предпринимательства в муниципальном секторе экономики. Механизм реализации которого в российской экономике формировался под влиянием теоретических подходов к определению понятия "муниципальное предпринимательство". Существует два основных теоретических подхода, отличающихся друг от друга определением социально-экономической цели муниципального предпринимательства. Главное различие между ними состоит в трактовке системы отношений производства и финансирования муниципальных общественных благ.

Исходя из классического и неоклассического подходов, социально-экономические цели муниципального предпринимательства достигаются в процессе функционирования муниципальной собственности. Этот подход понятие "предпринимательство" напрямую связывают с понятием "собственность". Исследования фокусируются на предпринимателе и его деятельности в конкретных условиях внешней среды, которая воспринимается в качестве объективного и не изменяющегося во времени фактора (линейный равновесный подход, исходящий из замкнутой системы "предприниматель/предприятие - среда его развития")<sup>1</sup>.

Система взаимосвязи предпринимательства и собственности обусловлена следующими причинами. Во-первых, разграничивая распорядительные полномочия субъектов хозяйствования, собственность является предпосылкой осуществления экономических сделок, т.е. существования самого предпринимательства. Во-вторых, закрепляя возможности использования ресурсов за одними субъектами и ограничивая их для других, собственность является фактором определения границ экономической свободы предпринимателя. В-третьих, определяя характер и способ соединения факторов производства, собственность устанавливает формы осуществления предпринимательства. В-четвертых, обуславливая право на присвоение результатов ее использования - доход, собственность выступает мотивационной базой предпри-

---

<sup>1</sup> См.: Колесникова Л. Предпринимательство: от "максимизации прибыли" к синергии социально-экономических систем // Вопр. экономики. 2001. № 10. С. 47.

нимательства. В-пятых, именно собственность, интернализируя выгоды и издержки от использования ресурсов, обуславливает такие способы предпринимательской деятельности, которые удовлетворяют требованиям рыночной эффективности, так как в противном случае собственность будет перемещена к тем субъектам хозяйствования, которые могут обеспечить ее более эффективное применение.

Таким образом, распределение прав собственности по своей экономической сути выступает методом оптимизации интересов участников предпринимательского процесса.

Режим отношений муниципальной собственности предполагает широкое рассредоточение прав собственности, при этом ограничивается как свобода принятия решений, так и мера ответственности предпринимателя, так как в отличие от частного предпринимательства осуществляется не отдельно взятыми индивидуальными лицами или группой лиц на частной основе, а местными органами власти. Соответственно, муниципальное предпринимательство имеет двойственную основу, которая обусловлена природой органов местного самоуправления в системе публичной власти, задачами и целями, на достижение которых направлена их хозяйственная деятельность. Двойственность муниципального предпринимательства заключается в том, что органы местного самоуправления ставят перед предприятиями муниципального сектора, помимо коммерческих задач, определенные социально-экономические цели. Вследствие этого в муниципальном секторе необходимо выделять: во-первых, деятельность по созданию соответствующих предприятий и стратегическое управление их развитием. Муниципальное предпринимательство включает "деятельность органов местного самоуправления, в ходе которой они создают, участвуют либо приобретают предприятия в сферах, в которых при определенных условиях могли бы действовать частные предприниматели, осуществляющие свою деятельность с целью получения прибыли"<sup>1</sup>, в этом случае местное самоуправление реализует свои интересы через систему управления производством; во-вторых, непосредственно предпринимательскую деятельность на уровне оперативного хозяйствования.

Выделение уровня оперативного хозяйствования как субъекта муниципального предпринимательства предполагает, что органы местного самоуправления сами непосредственной предпринимательской деятельностью не занимаются, но реализуют эту потребность опосредованно через создание муниципальных предприятий, функционирующие как коммерческие обособленные хозяйственные единицы, деятельность которых осуществляется в целях жизнеобеспечения населения муниципальных образований.

Таким образом, муниципальное предпринимательство, согласно классическому и неоклассическому подходам, определяется как институты, средства и процесс производства товаров и услуг муниципальными предприятиями<sup>2</sup>.

Муниципальные предприятия в Российской Федерации функционируют как "унитарные коммерческие организации на праве хозяйственного ведения". Принцип унитарности означает отсутствие у хозяйствующего субъекта права собственности на закрепленное за

---

<sup>1</sup> Берр Х., Маркварт Э., Исупова С. Муниципальная экономика. Администрация благожелательная к предпринимателям. М., 1997. С. 54.

<sup>2</sup> См.: Савченко В.Е. Государственное предпринимательство в рыночной экономике. М., 2000. С. 79.

ним имущество, неделимость, невозможность распределения его по вкладам, долям и паям, т. е. отчуждение собственности от хозяйствующего субъекта. Право хозяйственного ведения означает, что произведенная муниципальными предприятиями продукция и часть дохода поступают в хозяйственное ведение, а не в собственность предприятия, результаты производства присваиваются местным самоуправлением.

Тем самым функционирование унитарного предприятия на праве хозяйственного ведения означает, что муниципальная собственность не отчуждается, но вместе с тем хозяйствующему субъекту передаются все имущественные права, т. е. производительно функционирующий капитал распадается на капитал-собственность и капитал-функцию. Собственность на капитал сохраняется за местным самоуправлением, а имущественные права владения, пользования и распоряжения передаются хозяйствующему субъекту.

Как уже отмечалось выше, органы местного самоуправления ставят перед предприятиями муниципального сектора, помимо коммерческих задач, определенные социальные цели, которые можно объединить в две группы. Первая группа включает обязательства, связанные с потерей дохода. Это происходит в том случае, когда органы местного самоуправления устанавливают более низкие цены и тарифы на их услуги, по сравнению с частными производителями. Вторая группа обязательств касается вынужденного увеличения издержек, связанных с эксплуатацией устаревшего оборудования<sup>1</sup>.

Данные обязательства муниципальным предприятиям компенсируются из местных бюджетов. Органы местного самоуправления финансируют муниципальные предприятия либо для обеспечения равновесия баланса по текущим расходам, либо для обеспечения развития предприятия. В первом случае участие местных органов власти осуществляется в форме дотаций на обеспечение текущей деятельности, во втором - в форме капитальных дотаций или субвенций на оборудование. Следовательно, финансовая стабильность муниципальных предприятий зависит от возможностей местных бюджетов покрывать потери дохода, которые обусловлены социально-экономической функцией муниципального предпринимательства.

В современной России осуществление муниципального предпринимательства в системе отношений "предприниматель/предприятие - среда его развития" приводит не к расширению экономических возможностей органов местного самоуправления, а к возникновению новых трудностей, связанных, прежде всего, с дополнительной нагрузкой на местные бюджеты. В муниципальной собственности находятся предприятия, которые производят продукцию социальной направленности. Для большинства из них сохраняется достаточно сложное финансовое состояние, которое характеризуется отсутствием собственных средств для обновления устаревших технологий, высоким износом активной части основных производственных фондов, наличием задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Синергетический подход предпринимательство определяет как "процесс самообновления и самоорганизации индивидуумов и предприятий, осуществляемый во

---

<sup>1</sup> Например, износ основных фондов некоторых предприятий ЖКХ достигает 80% (см.: *Болотин В.В.* Финансовые проблемы реформы ЖКХ // *Финансы.* 2002. № 2. С.12).

взаимодействии с микро- и макросредой их функционирования"<sup>1</sup>. Согласно этому подходу целью предпринимательства является максимизация возможностей удовлетворения комплекса социально-экономических потребностей в рамках неравновесного динамического баланса противоречивых социально-экономических интересов участников этого процесса - индивидуумов, организаций и общества в целом. Предпринимательская деятельность при данном подходе рассматривается как процесс, который не является застывшим свойством или характеристикой, она меняется на различных этапах развития социально-экономической системы и изменяет среду обитания до качественно иных форм.

Исходя из положений синергетического подхода, муниципальное предпринимательство - процесс, направленный на изменение среды деятельности органов местного самоуправления с целью максимизации возможностей удовлетворения социально-экономических потребностей населения муниципальных образований. Реализация предпринимательской стратегии в муниципальном секторе предполагает отказ органов местного самоуправления от функции непосредственной организации производства и создание конкурентной среды для организаций, остающихся в муниципальной собственности. Разнообразные варианты организации производства в муниципальном секторе предполагают рациональный выбор наилучших из них.

Обоснованием для сокращения участия органов местного самоуправления в производственной деятельности являются причины, по которым осуществляется финансирование и производство в муниципальном секторе. Финансирование производства муниципальных общественных благ из местных бюджетов необходимо, поскольку проблема безбилетника предполагает их недопроизводство, а близкая ей проблема позитивных внешних эффектов - недопроизводство благ, обладающих особыми достоинствами. В обоих случаях речь идет о мерах, призванных компенсировать смещение рыночного равновесия относительно оптимального объема производства. Осуществлять непосредственное производство органами местного самоуправления в этих целях не требуется.

Производственная деятельность в муниципальном секторе обусловлена рядом причин и почти никогда не бывает безальтернативной. Так, организация производства в муниципальном секторе нередко является реакцией на наличие естественной монополии и информационной асимметрии. В первом случае примером могут служить коммунальные услуги. Применительно ко второму случаю можно привести пример среднего образования.

Социальные цели муниципального предпринимательства при существенных проявлениях естественной монополии или информационной асимметрии достигаются в том случае, когда органы местного самоуправления ставят в заданные рамки непосредственно процесс производства и ценообразование.

В современных условиях механизмами создания конкуренции являются: либерализация, дерегулирование, приватизация, которые различными способами и методами создают условия для привлечения частного сектора в сферу производства

---

<sup>1</sup> Колесникова Л. Предпринимательство: от "максимизации прибыли" к синергии социально-экономических систем // Вопр. экономики. 2001. № 10. С. 47.

муниципальных общественных благ, так как конкуренция в сфере производства данных благ не только не противоречит основным принципам хозяйствования муниципального сектора, но и позволяет в той или иной мере использовать его ресурсы более целенаправленно, рационально и динамично, вследствие того, что конкуренция заставляет производителей максимально учитывать потребительские предпочтения, считать затраты и сопоставлять их с результатами, ставит размеры вознаграждения в прямую зависимость от объемов и качества оказанных услуг. В то же время свойственный частному предпринимательству императив "конкурировать или умереть" в муниципальном секторе исключается, так как органы местного самоуправления активно воздействуют на конкуренцию, контролируют ее и оставляют за собой функцию обеспечения населения муниципальными общественными благами.

Поставленные цели достигаются различными формами приватизации, применение которых имеет национальную специфику. При этом под приватизацией понимается не только продажа объектов муниципальной собственности, но и сокращение участия органов местного самоуправления в производственной деятельности, например, контрактное муниципальное управление, например, контрактное управление муниципальных организаций и учреждений с частными фирмами - исполнителями заказов, использование государственных ваучеров для коммерциализации бюджетных организаций, частно-общественное партнерство и ряд других.

В России контрактные отношения в муниципальном секторе экономики на современном этапе формируются на технологии "муниципального заказа", который выражает социально-экономические отношения взаимосвязи категорий "собственность" и "бюджет". Предпринимательская деятельность органов местного самоуправления в отношении муниципального заказа направлена на эффективное и рациональное расходование средств местного бюджета.

Размещение муниципального заказа в г. Самаре производится в форме открытого или закрытого конкурса, запроса котировок, закупки у единственного производителя. Конкурсы (торги) по размещению муниципального заказа осуществляются с предварительной квалификацией и без нее. Наиболее предпочтительным способом закупки продукции для муниципальных нужд является открытый конкурс, основанный на создании равных условий для всех участников, на состязательности, гласности и т.п. Заказчик привлекает заявки на участие в конкурсе или квалифицированном отборе путем опубликования в городских или областных газетах, специализированных журналах приглашения к участию. Для организации и проведения централизованных (общегородских) конкурсов в г. Самаре создана конкурсная комиссия, действующая на основании Положения о конкурсной комиссии при администрации г. Самары для организации и проведения конкурсов по размещению муниципального заказа. В структуре закупок продукции для муниципальных нужд в 2000-2005 гг. наблюдался рост объема закупок естественных и локальных монополий, что является следствием общего роста их цен и тарифов, сокращение удельного веса подрядных работ с 44,3 до 18,1%. Материальные закупки для обеспечения функционирования муниципального сектора (материальные затраты производства) стабилизировались на уровне 18% (см. таблицу).

**Структура закупок продукции для муниципальных нужд по видам  
потребляемой продукции, % к общей стоимости муниципальных закупок\***

Показатели	Годы					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Закупки для муниципальных нужд, всего	100	100	100	100	100	100
Электрoэнергия	6,0	5,0	6,4	8,0	5,3	5,5
Топливо	9,5	8,4	9,0	10,2	2,6	1,7
Услуги естественных и локальных монополий	22,2	23,6	32,9	37,4	56,3	56,3
Подрядные работы	44,3	29,2	17,3	15,2	16,8	18,1
Прочие	18,0	33,8	34,4	29,2	19,0	18,4

\* ЭКЗит. 2003. № 12. С.14. Расчитано автором по: ЭКЗит. 2005. № 23. С. 10-14; № 24. С. 11-13.

Таким образом, муниципальный заказ как форма контрактных отношений формирует рынок муниципальных закупок, на котором функционируют, с одной стороны, поставщики, с другой - единственный покупатель - органы местного самоуправления, которые направляют на муниципальные закупки бюджетные средства. Рынок муниципальных закупок отличается от рынка в классическом его понимании рядом специфических особенностей. Прежде всего, на данном рынке рыночные отношения действуют не в полной мере, ограничением их является монополия органов местного самоуправления, которая при формальной организации муниципальных закупок проявляется в фиктивных сделках, сговорах, коррупции.

Контрактные отношения на основе технологии "муниципального заказа" сформированы также в следующих сферах муниципального сектора: ЖКХ, управления земельными отношениями, санитарного обслуживания, озеленения, транспорта, дорожного обслуживания, культуры, ритуальных услуг. Хозяйствующие субъекты функционируют в форме муниципальных предприятий и организаций, т. е. их финансирование напрямую не осуществляется из местных бюджетов. Данная организация контрактных отношений в муниципальном секторе позволяет органам местного самоуправления использовать как рыночные, так и административные рычаги воздействия на исполнителей муниципального заказа.

В России в современных условиях преимущества контрактных отношений в муниципальном секторе не могут себя проявить в полном объеме по следующим причинам:

- дефицит местных бюджетов не позволяет органам местного самоуправления оплачивать выполненные заказы в срок, что является причиной отказа частных фирм от участия в выполнении муниципальных заказов;

- отсутствие традиций в вопросе размещения публичных заказов на основе конкуренции производителей;

- отсутствие гражданской культуры населения. При высоком уровне гражданской культуры и ответственности население способно предъявлять к производителям муниципальных общественных благ строгие требования и наилучшим образом контролировать их работу как потребители и налогоплательщики. Во всех развитых странах общепринята практика систематических опросов населения о самых разных аспектах работы организаций социальной и городской инфраструктуры. На основе



этих опросов органы местного самоуправления принимают решения о продлении контрактов с фирмами, предоставляющими муниципальные общественные блага;

- наличие сильных и активно лоббируемых интересов чиновников в органах местного самоуправления.

Частно-общественное партнерство в муниципальном секторе получило развитие в отрасли городского транспорта, в которой автобусные перевозки осуществляют частные и муниципальные организации. Так, например, в Самаре на рынке работает 21 фирма, деятельность которых определяется договором, включающим не только сам маршрут, но и количество транспортных средств, находящихся на нем<sup>1</sup>.

**Е.А. Безгласная**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Задача обеспечения качественного экономического роста является приоритетной в современной социально-экономической политике России. Решение заключается в формировании эффективной комбинации факторов, дающих долгосрочный устойчивый результат. Одним из перспективных направлений является включение в анализ социального капитала.

Теория социального капитала достаточно полно изучена в социологии и представлена трудами в основном американских ученых, например, П. Бурдьё, Д. Коулмена, Р. Патнэма, Ф. Фукуямы, Р. Роуза и т.д. Определения, которые дают специалисты-социологи, характеризуют различные стороны социального капитала. Пьером Бурдьё это понятие было охарактеризовано как "агрегация действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включением в прочные сетевые или более-менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний". Для Р. Патнэма социальный капитал - это характерные черты социальной жизни - взаимодействие, нормы и доверие, - которые позволяют участникам хозяйственно-экономической деятельности эффективнее действовать для достижения общих целей. Социальный капитал необходим как для обеспечения экономического процветания общества, так и для развития социально-политической сферы общественной жизни. Современные представления о социальном капитале как о совокупности социальных отношений и связей базируются на исследованиях природы человеческих взаимодействий, множественность и контекстность которых образует систему социальных отношений.

В последнее время тема социального капитала стала популярной и в экономических дискуссиях. У экономистов лучше всего разработана идея физического капитала, воплощенного в инструментах, машинах и другом производящем оборудовании. Физический капитал наиболее осязаем, он воплощен в материальных формах. Человеческий капитал

---

<sup>1</sup> См.: Взаимоотношения с частными перевозчиками будут пересматриваться // Время. 2006. 7 дек. С. 9.

выражается в навыках, умениях и знаниях, присущих индивиду. Наименее осязаемым является социальный капитал, воплощенный в отношениях между людьми.

Несмотря на популярность, а, возможно, именно благодаря ей, концепция социального капитала довольно запутана, а центральное понятие выглядит как метафора. До сих пор нет согласия среди экономистов о том, можно ли вообще социальный капитал считать самостоятельным объектом анализа. Очевидным аргументом против выделения социального капитала является его многогранность. Социальные сети как форма социального капитала существуют в столь различных экономических, политических и культурологических условиях, что их сопоставимость скорее удивительна, чем закономерна. Не удается внести концептуальную ясность путем сопоставления социального капитала с экономическим (физическим и денежным). В современной экономической теории нет согласия по поводу определения, источников форм и механизмов трансформации капитала. Считается, что отличительной способностью социального капитала является его неотчуждаемость от межличностных и межгрупповых отношений. Это звучит не очень убедительно, ведь экономический, человеческий и культурный капитал также определяется особенностями социальных структур. Возникают проблемы с применением ключевых понятий классической теории капитала, прежде всего инвестиции. Хотя в литературе говорят об инвестициях в социальные связи для получения желаемых результатов, затраты времени и психологических ресурсов в установление и поддержание отношений, в особенности родственных и дружеских, не может быть сведено к корыстным мотивам и рациональным экономическим расчетам.

При всей противоречивости отношений к социальному капиталу как самостоятельной единицы анализа не вызывает сомнений тот факт, что любой экономический союз создается исключительно на основе и при участии социального капитала. Формы проявления его могут быть различны: доверие, взаимное влияние, позволяющие сформировать сеть, связи, организацию.

По мнению известного американского ученого Ф. Фукуямы, здоровая рыночная экономика - это экономика, в рамках которой общество располагает таким количеством социального капитала, который способствует самоорганизации бизнеса, корпораций, сетевых структур, формированию демократических политических институтов.

Среди всех форм социального капитала, создающих возможности для взаимного доверия между людьми и объединения их, например, в экономические союзы, самой очевидной и естественной является семья. Ф. Фукуяма отмечает, что семейная структура влияет на природу семейного бизнеса, например, "расширенные" семьи южного Китая и центральной Италии стали основой для масштабных и динамичных предприятий. Однако, семьи могут играть и отрицательную роль в экономическом развитии общества. Если фамилизм не сопровождается сильным упором на образование, что имеет место в определенных культурах, он может привести бизнес к застою и вырождению. "Более того, избыточная семейственность может работать в ущерб другим формам социализованности", - считает Ф. Фукуяма. По его мнению, фамилистические общества, где уровень доверия к не членам семьи очень низок, переживали периоды политической централизации, во время которой истощался накопленный социальный капитал, необходимый для экономического роста. Общества с разрушенными семейными и иными социальными связями, с дисфункциональными социальными институтами, с низким уровнем социального доверия не могут

подготовить сколько-нибудь плодородной почвы для экономической деятельности. "Они могут позволить себе только такой тип коммунальной организации - как если бы имелся некий естественный универсальный импульс к общению, который, не сумев получить выражение через легитимные социальные структуры, то есть через семью или добровольные объединения, принимал бы патологическую форму бандитской группировки". Всякого рода "мафии" проявляют себя как наиболее крепкую форму социальной организации на территории южной Италии, во внутренних районах американских мегаполисов, в России и во многих городах Центральной Африки.

В отсутствии широкого радиуса доверия, социальной сплоченности, самоорганизации, крепких социальных связей и многопредметных социальных отношений, у общества есть две возможности построения современных экономических корпораций. Первая из них - это использование государства в качестве инициатора экономического развития, т.е. создание предприятий, управляемых государством и находящихся в его собственности. Вторая возможность заключается в прямых инвестициях из-за рубежа или в совместных предприятиях с крупными иностранными партнерами. Социальная среда, включая ее социокультурные и ментальные компоненты, в одних обществах будет препятствовать росту крупных компаний, в других способствовать, в третьих стимулировать появление новых форм экономической деятельности.

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что темпы экономического роста в странах, богатых нефтью, газом и другими природными ресурсами, как правило, ниже, чем в странах, где запас таких ресурсов ограничен или вообще отсутствует. Одна из причин кроется в психологии людей: они склонны более беззаботно относиться к средствам, полученным, например, в результате выигрыша в лотерею, чем к деньгам, заработанным собственными усилиями. Этот же эффект проявляется и на уровне государства. Так, по статистике страны с большим запасом природных ресурсов чаще прибегают к финансовой помощи других государств и имеют относительно более высокий объем внешнего долга. Доказано наличие статистически значимой положительной зависимости между долей добывающих отраслей в экономике и коэффициентом Джини, являющимся индикатором неравенства. Рост неравенства внутри страны снижает качество социального капитала, что имеет отрицательное влияние на темпы экономического роста.

Таким образом, одним из значимых факторов, обеспечивающих устойчивые темпы роста экономики России, является социальный капитал.

**Ж.Г. Голодова**

*Российский университет  
дружбы народов (РУДН), г. Москва*

## **ПРЕДПОСЫЛКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Возможность удержания высоких темпов экономического развития государства во многом определяется теми экономическими условиями, в которых функционируют

хозяйствующие субъекты, в том числе и действующими принципами и правилами налогообложения. Роль налогов признавалась еще классиками политической экономии, которые отмечали, что "для того чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до высшей ступени благосостояния нужны лишь мир, легкие налоги и терпимость в управлении; все остальное сделает естественный ход вещей" [1]. Проводимая в стране налоговая реформа направлена, с одной стороны на обеспечение сбалансированности между налоговой и бюджетной системами, а, с другой, на снижение уровня налоговой нагрузки на предприятия и организации. Предпринятые в начале 2000-х годов меры (снижение ставок по налогу на прибыль и НДС, отмена налога с продаж, налога на рекламу и др.) привели к снижению налоговой нагрузки в РФ: если в 1995 г. она составляла более 45% валового внутреннего продукта, то в 2008 г. - 35%. Это ниже показателя ЕС (40,9%) и ОЭСР (36,1%), однако выше уровня начала 2000-х годов (в 2001 г. - 33,9%, в 2002 г. - 32,9%). Кроме того, имеет место существенное варьирование налоговой нагрузки по отраслям экономики: от 63% в нефтяном секторе до 25-29% в машиностроении и других отраслях.

В последние годы основными формами государственного участия в инвестиционных проектах все чаще является софинансирование, и представляется необходимым принятие ряда мер, направленных на рост инвестиций, прежде всего, за счет собственных средств предприятий и организаций, что особенно важно, поскольку в структуре инвестиций в основной капитал наблюдаются некоторые изменения - по сравнению с 1995 г. снижается доля собственных средств предприятий и организаций, неустойчивой является доля средств бюджета (см. таблицу).

**Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, %\***

Источники	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.
1. Инвестиции в основной капитал	100	100	100	100
2. Собственные средства	49,0	47,5	47,7	41,5
- прибыль	20,9	23,4	20,6	19,9
- амортизация	22,6	18,1	22,1	18,1
3. Привлеченные средства	51,0	52,5	52,3	58,5
- бюджетные средства	21,8	22,0	17,8	21,2

\* Составлено по данным Государственной налоговой службы и Министерства экономического развития и торговли РФ.

Это можно осуществить путем изменения режима налогообложения прибыли организаций, поскольку после введения Налогового Кодекса, а именно отмены "инвестиционной льготы" сразу же были снижены возможности предприятий по обновлению основных фондов. Хотя доказывалось, что отмена инвестиционной льготы произошла якобы с целью исключения "двойного учета затрат", - первый раз средства вычитались из прибыли в момент инвестирования, во второй - в виде амортизационных отчислений. Это, по мнению, специалистов Минфина РФ, приводило к легальному уходу от налогообложения [3]. При этом по налогу на прибыль планировалось, что введение новой системы учета амортизационных отчислений (которых рост в год составлял около 30%), должно было расширить возможности предприятий по инвестированию средств и модернизации производства.

Меры, направленные на стимулирование инновационно-инвестиционной активности предприятий, оказывали как позитивное, так и негативное воздействие. Наибольшие изменения произошли по налогу на прибыль. В частности, изменение с 2002 г. порядка начисления амортизации позволило повысить значимость этого источника в целом по отраслям экономики по сравнению с 2000 г. и поддерживать на уровне не менее 20%. В отдельных же отраслях экономики (нефтедобыче, электроэнергетике, машиностроении) доля амортизационных отчислений варьирует от 30 до 47%. Кроме того, с 2004 г. организациям-инвесторам разрешено начислять амортизацию на имущество, используемое в коммунальной сфере, до истечения действия инвестиционного соглашения, а с 2006 г. признаются амортизируемым имуществом капитальные вложения в арендуемые объекты основных средств, произведенные в форме неотделимых улучшений с согласия арендодателя. В 2005 г. был существенно изменен порядок признания расходов на НИОКР - расходы на исследования и разработки, давшие положительный результат, можно включать в состав прочих расходов в течение двух лет (а не трех, как это было ранее), а расходы, не давшие положительного результата, можно включать в состав прочих расходов в прежнем течение трех лет, но в полном размере (ранее - не более 70%).

У организаций появилась возможность включать в расходы текущего периода расходы на капитальные вложения в размере 10% первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно) и расходов, понесенных в случаях достройки, дооборудования, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств.

Введены преференции, в т.ч. и налоговые, для предприятий и организаций особых экономических зон, предусматривающие полное освобождение от налогообложения предприятий и организаций в течение до 5 лет. С 2006 г. действуют новые сокращенные сроки полезного использования оборудования и транспортных средств. В три раза увеличены нормативы отчислений в специальные фонды предприятий, средства которых используются для финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в целях стимулирования создания холдинговых структур освобождены от налогообложения дивиденды, получаемые от стратегического участия российских предприятий в отечественном или иностранном бизнесе.

Существенные корректировки произошли по налогу на добавленную стоимость: предприятия могут сразу предъявлять к возмещению суммы налога, уплаченные при капитальном строительстве и покупке оборудования, с 2007 г. введена единая декларация по внутренним и внешнеторговым операциям предприятий (т.е. отменено требование представление декларации по ставке 0%), установлен ежеквартальный период уплаты налога.

По единому социальному налогу с 2005 г. была снижена максимальная ставка с 35,6 до 26%, в 2007 г. введены пониженные налоговые ставки для организаций, осуществляющих деятельность в сфере информационных технологий. По налогу на добычу полезных ископаемых скорректирован порядок расчета налоговой базы по разным видам нефти; введена нулевая налоговая ставка по нормативным потерям полезных ископаемых.

По многим налогам усовершенствовано налоговое администрирование: изменен порядок уплаты налогов; конкретизированы многие понятия, используемые при налогообложении ("учетная политика для целей налогообложения", "счета Федерального казначейства" и др.); процедура зачета или возврата налога распространена на отдельные виды налогов; уточнены сроки проведения налоговых проверок; изменены нормы об учете налогоплательщиков; изменен порядок предоставления отсрочек и рассрочек по налогам и т.д.

Однако этих мер явно недостаточно для роста промышленного производства, основным сдерживающим фактором развития которого эксперты называют низкий уровень конкурентоспособности российской продукции. Это особенно важно, поскольку многие параметры налогообложения российских предприятий существенно хуже по сравнению с зарубежной практикой - сохраняется нормирование расходов предприятий, учитываемых при налогообложении прибыли (на рекламу, представительские и проч.); применяется более высокая ставка НДС (18%) и др.

В этом направлении необходимы более ощутимые действия правительства, и в первую очередь, в области налоговой политики, а также налогообложения по основным платежам - налогу на прибыль, налогу на имущество, налогу на добавленную стоимость. Возможности таких мероприятий есть, т.к. доля данных налогов в ВВП в 2006 г. по сравнению с 2001 г. либо снизилась, либо увеличилась незначительно: доля налога на прибыль возросла с 5,7 до 6,3%, внутреннего налога на добавленную стоимость снизилась - с 5,3 до 3,5%, тогда как доля таможенных пошлин возросла с 3,7 до 8,4%, а платежей при пользовании природными ресурсами - с 1,5 до 4,4%. Вводимые льготы должны предусматривать стимулирование развития таких приоритетных для экономики страны отраслей как космическая, авиационная и судостроение, для которых целесообразно ввести специальные налоговые режимы (аналогично налогообложению сельскохозяйственного производства), предусматривающие льготное налогообложение прибыли и отмену налога на добавленную стоимость, на имущество и единого социального налога.

Для всех остальных отраслей по налогу на прибыль считаем необходимым:

- ввести либо полное освобождение от уплаты налога или предоставить льготы в течение от 5 до 10 лет в случае осуществления налогоплательщиком инвестиционных проектов с целью создания новых или расширения действующих производств;
- сократить величину налогового платежа на 25-30% в отраслях с высокой добавленной стоимостью (более 40%);
- ввести пониженную ставку налога (15-18%) на прибыль для предприятий, создающий новый вид продукта;
- снизить до 50% величину годового платежа для организаций, чья продукция признана "Товаром года".

Интересен опыт некоторых стран СНГ по налогообложению прибыли с целью стимулирования инвестиционных процессов. Так, в Казахстане (который в 2 раза опережает Россию по доле валового накопления основного капитала в ВВП) расходы на научно-исследовательские и научно-технические работы, кроме расходов на приобретение основных средств, их установку и других затрат капитального характера, а также денежные средства, размещаемые в кредитных организациях на срок не менее 3 лет, относятся на выче-

ты. По фиксированным активам, впервые введенным в эксплуатацию на территории Республики Казахстан, налогоплательщику предоставлено право в первый налоговый период эксплуатации рассчитывать амортизационные отчисления по двойным нормам амортизации (срок полезного использования такого актива должен быть не менее трех лет). С другой стороны, если резиденту принадлежит прямо или косвенно более 10% уставного капитала юридического лица-нерезидента или он имеет более 10% голосующих акций этого юридического лица-нерезидента, которое, в свою очередь, получает доход в государстве с льготным налогообложением, тогда часть прибыли юридического лица-нерезидента, определяемая исходя из доли участия резидента в уставном капитале такого юридического лица-нерезидента, относящаяся к резиденту, включается в его налогооблагаемый доход. Это положение применяется также к участию резидента в других формах организации предпринимательской деятельности, не образующих юридическое лицо. К странам с льготным налогообложением относятся государства или административно-территориальные части государств, в которых ставка налога, фактически применяемая к юридическому лицу-нерезиденту, составляет не более 1/3 ставки, действующей в Республике Казахстан (перечень таких государств определяется Правительством Республики).

Особого внимания заслуживает налог на добавленную стоимость, который не соответствует своей экономической сущности (налогу на потребление) и который обременителен для отдельных отраслей. В этой связи дискуссия о снижении ставки НДС должна завершиться реальными действиями. Ведь в отдельных отраслях экономики (особенно перерабатывающих) доля НДС в совокупных налогах превышает 35%. Представляется целесообразным не только снижение НДС до 10-13%, но и сокращение совокупной величины налога на 50-70% по отдельным товарным группам - продовольственным товарам, товарам для детей, а также отдельным лекарственным препаратам. Следует предоставлять отсрочку платежа по НДС для вновь создаваемых предприятий и организаций при ввозе ими оборудования, аналогов которого нет в России.

Назрела необходимость более существенного реформирования и единого социального налога, поступления которого в бюджет на фоне сокращения темпов роста заработной платы постоянно снижается. Кроме того, этот налог существенно увеличивает нагрузку на фонд оплаты труда в обрабатывающих отраслях, не обеспечивает социальные потребности граждан, а потому можно рассмотреть вопрос о разделении этого платежа.

Таким образом, реформирование системы налогообложения должно в большей степени быть ориентированным не только на обеспечение экономического роста страны, но и на снижение совокупного налогового бремени предприятий и повышение их заинтересованности в расширении инвестиционной деятельности.

\* \* \*

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993.
2. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопр. экономики. 2007. № 5. С. 30-52.
3. Кудрин А.Л. Федеральный бюджет: итоги и задачи // Финансы. 2003. № 1. С. 3-8.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы - [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА**

Рынок труда - важная экономическая и социальная составляющая жизни общества. В современной науке в основном сложилось мнение об объекте рынка труда - рабочей силе. Ученые продолжают дискутировать о границах понятия рынок труда. Он охватывает как непосредственный рынок рабочей силы, на котором устанавливаются различные экономические и социальные составляющие использования ее, так и движение трудовых ресурсов в общественном производстве. Рынок труда как понятие выражает социально-экономические отношения, связанные с оценкой стоимости, условиями найма рабочей силы, в том числе с установлением величины заработной платы, продолжительности рабочего дня, условий труда, продолжительности оплачиваемого отпуска, оплаты труда сверх установленного государством времени труда, различного вида компенсаций, возможностью и условиями получения профессионального образования и роста, гарантиями занятости и т.д. Рынок труда, основываясь на общественном разделении труда, воплощает изменения в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), а также мобильность рабочей силы.

Рынок труда - это также специфическая форма организации движения трудовых ресурсов (рабочей силы) в рыночной экономике, где каждый человек юридически свободен и самостоятельно принимает решение: кому, когда, на какое время и по какой цене продать свою способность к труду. На рынке труда, как и на прочих рынках, формируются спрос, предложение и цена. В непосредственной зависимости от колебаний спроса и предложения на рабочую силу на рынке труда находится занятость населения.

Рынок труда как часть товарного рынка функционирует по тем же законам, что и рынок конечных товаров. Однако по отношению к последнему он имеет некоторые особенности. Наиболее удачной, по-нашему мнению, является следующая группировка их [1, с. 115]. Во-первых, взаимодействие рынка труда и рынка товаров заключается в том, что спрос на конечную продукцию предприятия определяет спрос на рабочую силу со стороны данного предприятия. Но на эту производную зависимость оказывают влияние научно-технический прогресс, соотношение конкуренции и монополии на товарном рынке и рынке труда, эластичность спроса по цене и ряд других факторов. Эти факторы изменяют прямую зависимость, делают ее противоречивой.

Во-вторых, особенности функционирования рынка труда связаны с особенностями самого товара - рабочей силы:

- неотделимость собственности на товар - рабочую силу от ее владельца. На рынке труда покупатель приобретает только право использования и частичного распоряжения рабочей силой в течение определенного времени;

- необходимость коллективной упорядоченности взаимоотношений работодателей и наемных работников, что требует деятельности профсоюзов, объединений работодателей, разветвленной системы законодательства, социально-экономических программ;



- высокая степень индивидуальной системы найма в условиях частной собственности, различного профессионально-квалификационного уровня рабочей силы, разнообразия технологий, организации труда и т.д.;

- обусловленность качественными аспектами (содержание и условия труда, гарантии сохранения рабочего места, перспективы профессионального роста и т.п.).

В-третьих, отличие обмена товара рабочей силой от обмена вещных товаров также специфицирует рынок труда. Процесс обмена рабочей силой включает три момента и совершается в трех сферах. Он начинается в сфере обращения товара-рабочая сила (рынок труда в узком смысле слова), продолжается в сфере производства и завершается на рынке вещного товара. В сфере обращения товара-рабочая сила заключается договор о передаче права пользования способностью к труду работодателю, в котором фиксируется величина возможной заработной платы - это потенциальный обмен. В сфере производства происходит реальный обмен функционирующей рабочей силой на номинальную заработную плату. В сфере товарного рынка происходит обмен номинальной заработной платы на необходимые работнику товары - жизненные средства. Только после этого акта возможна следующая фаза воспроизводства рабочей силы, ее формирование как фактора производства. Данный подход к характеристике особенностей рынка труда, и благодаря им к углубленному пониманию самой категории рынок труда, представляется убедительным.

Важнейшим параметром рынка труда является занятость. Следовательно, экономическая категория занятость может быть выражена как совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности. Занятость - важная характеристика экономики, благосостояния народа, выражает меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в рабочих местах и личных потребностей в оплачиваемых рабочих местах. Относительную меру занятости называют уровнем занятости [2, с. 71].

Но занятость не только экономическое явление, она зависит от демографических процессов, выступает частью социальной политики, т.е. имеет демографическое и социальное содержание.

Занятость населения является важной социально-экономической категорией, связанной с реализацией права человека "свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию" [3].

В Федеральном законе РФ "О занятости населения в Российской Федерации" [4] занятость населения трактуется как общественно-полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству страны и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход.

В зависимости от целей анализа можно использовать разные классификации занятости. Различают занятость продуктивную, социально-полезную, полную, рациональную, эффективную, скрытую и др. В пределах этих видов занятости выделяют такие формы, как частичную, временную, гибкую занятость и др.

В экономической литературе встречается понятие *избыточной занятости*, которая трактуется как особенность "российского пути" в сфере занятости, проявившаяся в том, что приспособление к происходящим переменам в экономике осуществлялось не столько за счет сокращения численности занятых, сколько за счет гибкости в оплате труда, его про-

должительности и интенсивности. Формами такой специфической гибкости были низкий уровень заработной платы, задержки в ее выплате, работа в режиме неполного времени и др. Это было той ценой, которую платила российская экономика за поддержание относительно невысокого уровня открытой безработицы [5, с. 199].

По роду деятельности всех занятых можно разбить на три большие группы.

1. Занятые в экономике оплачиваемой деятельностью.
2. Военнослужащие. Занимаются деятельностью, не приносящей прямого денежного дохода. По мере перехода на контрактную форму службы военнослужащие будут приближаться по статусу к занятым в экономике.
3. Учащиеся с отрывом от производства.

На основе Международного классификатора статуса занятости выделяют три основные группы занятого населения по способу вовлечения в трудовую деятельность: 1) наемные работники. К ним относятся занятые на основе продажи своей рабочей силы; 2) работодатели. К ним относятся предприниматели, реализующие свои предпринимательские способности; 3) самозанятые. К ним относятся лица, работающие за свой счет; члены производственных кооперативов, не использующих наемную рабочую силу на постоянной основе [6, с. 77].

\* \* \*

1. *Костин Л.А., Зуцина Г.М., Султанова Р.М.* Рынок труда и теория занятости. М., 2004.
2. Рынок труда / Под ред. В.С. Буланова, Н.А. Волгина. М., 2006.
3. Конституция РФ. М., 1993. Ст. 37, п. 1.
4. Федеральный закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (в ред. от 31.12.2005) "О занятости населения в РФ". Ст. 1, п. 1.
5. *Капелюшников Р.И.* Российский рынок труда: адаптация без структуризации. М., 2003.
6. *Марцинкевич В.И., Соболева И.В.* Экономика человека. М., 2005.

**Н.В. Дювина**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Несмотря на достигнутые в последние годы высокие темпы роста и кардинальные изменения в структуре российской экономики не происходит существенных качественных сдвигов. Основной проблемой в экономике остается низкий уровень эффективности. И все более очевидным становится, что решение данной проблемы не возможно без структурных преобразований, направленных на наполнение качественно новым характером воспроизводственного процесса.

С начала экономических преобразований в литературе появлялось множество публикаций, касающихся вопросов изменения структурного облика российской экономики. Все

чаще используется термин "реструктуризация", который в последнее время в экономической литературе рассматривается исключительно с позиции отдельных предприятий, крупных компаний и других организационных структур промышленности.

В связи с этим возникает два основных недостатка<sup>1</sup>: во-первых, не учитывается макроаспект проблемы, роль государственного регулирования и ответственность правительства как субъекта управления. Во-вторых, слабо учитывается взаимосвязь проблем управления процессом реструктуризации и его инвестиционного обеспечения.

Инвестиционная сфера - одна из важнейших в экономике любого государства. Особую значимость ее состояние имеет для России, которая в 1990-е гг. пережила резкое снижение инвестиционной активности, продолжавшееся вплоть до 1999 г. (табл. 1).

**Таблица 1**

**Инвестиции в основной капитал\***

Год	% к предыдущему году	Год	% к предыдущему году
1990	100,1	1999	105,3
1991	85,1	2000	117,4
1992	60,3	2001	110,0
1993	88,3	2002	102,8
1994	75,7	2003	112,5
1995	89,9	2004	113,7
1996	81,9	2005	110,9
1997	95,0	2006	113,7
1998	88,0	2007	121,1

\* Составлено по: <http://www.gks.ru>.

Экономический рост, начавшийся после кризиса 1998 г., привел к некоторому улучшению инвестиционной сферы. Однако реальное увеличение инвестиций существенно отстает от потребностей развития экономики. Объем их в основной капитал пока еще не достиг 50% уровня начала 1990-х гг.<sup>2</sup>

Спад инвестиций в 1990-е гг. нарушил воспроизводственную и отраслевую структуру экономики, которые отразились в виде диспропорций в отраслевом разрезе и изношенности основных фондов, как следствие это привело к технологической отсталости и крайне низкой эффективности производства.

В первую очередь глубокий спад производства охватил те отрасли национального хозяйства, конкурентоспособность которых обеспечивает лидирующие позиции в экономическом развитии, а именно прогрессивные наукоемкие сектора и отрасли, непосредственно удовлетворяющие потребности населения.

Инвестиции в большей своей части направляются на сырьевые отрасли, что приводит к нехватке инвестиций в других важных для экономики отраслях, которые нуждаются в обновлении как основных фондов, так и в совершенствовании самого процесса производства товаров или услуг.

<sup>1</sup> Сухарев О. Эволюционные проблемы инвестиционной динамики реструктуризации промышленности // Инвестиции в России. 2002. № 3. С. 37.

<sup>2</sup> См.: Николаев М. Условия инвестиционного воспроизводства // Экономист. 2007. № 3. С. 17.

Согласно результатам обследования предприятий перерабатывающих отраслей промышленности, проведенного Институтом экономики переходного периода (ИЭПП), именно фактор устарелого оборудования по всем без исключения отраслям выступает в качестве главного фактора, снижающего конкурентоспособность отечественной продукции<sup>1</sup>.

При этом, следует отметить, что замена изношенного оборудования "молодым" не решит проблему отсталости в технико-экономической эффективности российской экономики, необходимо произвести обновление на инновационной основе, посредством внедрения новейших технологий как в оборудование, на котором будет производиться продукция, так и непосредственно в сам процесс создания продукции. Так обратимся к некоторым данным статистики, отражающим степень внедрения в производство технологических инноваций.

Как показывает опыт других стран технологии, которые используются в процессе производства, создаются как в самих странах, так и могут быть заимствованы. Так в России в 2005 г. было заключено 1682 соглашения на экспорт и 1426 на импорт<sup>2</sup>, при этом основную долю экспорта составляют научные исследования 625 и инженеринговые услуги 653. Эти данные говорят о том, что наряду с заимствованием технологий с зарубежных стран некоторые технологии отечественного производства имеют спрос на мировом рынке, следовательно обладают конкурентоспособностью.

Кроме того, из 637 технологий созданных в России за 2005 год 60 являются принципиально новыми в мире<sup>3</sup>. Основными партнерами в торговле технологиями для России выступают США, Германия и Великобритания, что свидетельствует о том, что Россия занимает серьезное положение по качеству создаваемых технологий.

Однако наряду с самим процессом создания технологий и экспортом новых технологий существует крайне низкий уровень внутренних затрат на инновационную сферу (табл. 2).

Как видно из таблицы Россия почти в два раза уступает странам ЕС-12, а мировым чемпионам по показателям финансирования НИОКР относительно ВВП, таким как Финляндия и Швеция в три и более раз. Правительством России на среднесрочную перспективу до 2010 г. заложены показатели увеличения расходов на НИОКР до 2 %, в то время как Финляндия к этому времени намерена перейти четырехпроцентный барьер.

**Таблица 2**

**Расходы на НИОКР в России и ведущих стран мира, % ВВП\***

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Россия	0,85	1,05	1,18	1,25	1,28	1,16	1,07
Финляндия	2,37	3,38	3,38	3,43	3,48	3,51	3,74
Швеция	3,59	-	4,27	-	3,98	3,74	3,86
ЕС (12 стран)	1,83	1,90	1,90	1,90	1,90	1,89	2,06

\* Составлено по: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 597.; *Антюшина Н.* Страны Северной Европы: наукоемкий тип развития // *Экономист.* 2007. № 10. С. 31.

<sup>1</sup> См.: *Экономка и жизнь.* 2004. №28. С. 40.

<sup>2</sup> См.: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М. 2006. С. 600, 602.

<sup>3</sup> Там же. С. 599.

Мировой опыт показывает, что те страны, которые начиная с 70-х годов XX столетия внедряли в свое производство достижения научно-технической революции, в отраслевой структуре экономики которых доминировали наукоемкие отрасли, сформировали ряд необходимых посылок для постиндустриального развития<sup>1</sup>. И именно инновационный характер воспроизводственной модели должен стать базовой основой структурной трансформации при становлении эффективной рыночной экономики России, которое в свою очередь не возможно без инвестиционной поддержки.

Для оценки перспектив инвестиционного обеспечения процесса реструктуризации российской экономики, необходимо выполнить анализ структуры инвестиций по источникам финансирования.

За период 2000-2006 гг. произошло некоторое снижение удельного веса собственных и увеличение привлеченных средств. В структуре собственных инвестиционных ресурсов сократилась доля прибыли (на 3,2%) и увеличилась доля амортизации (на 3,2%). Данная ситуация обусловлена реформированием налога на прибыль организаций - снижением ставки налога и отменой льгот для инвесторов<sup>2</sup>.

Вместе с тем следует отметить, то предприятия в последние несколько лет все большую часть прибыли стремятся вложить не в основной капитал, а в финансовые активы. Так, по данным Росстата в 2004 г. финансовые вложения компаний превышали объем инвестирования в основной капитал более чем в два раза, а в 2005 г. больше чем в три (инвестировали 94,9 млрд. долл., а спекулятивные вложения составили 325,2 млрд. долл.)<sup>3</sup>. В данной ситуации видно, что предприятия предпочитают высоколиквидные вложения, а не инвестирование в долгосрочные проекты, что в свою очередь может привести к снижению инвестиций в экономику и темпов экономического роста.

Следует признать положительной тенденцию увеличения доли привлеченных средств, что отражает процессы постепенного укрепления и развития денежной сферы и финансовых институтов. Как источник финансирования инвестиций они в отличие от собственных средств обладают практически неограниченными возможностями.

Это относится, конечно, в первую очередь к кредитам банков, а также средствам, полученным от эмиссии акций и облигаций. Удельный вес кредитов банков увеличился с 2,9% в 2000 г. до 8,9% в 2006 г., однако большую долю составляют краткосрочные кредиты. В то же время возможности их используются далеко не в полной мере.

В развитых странах доля кредитов банков в структуре источников достигает нескольких десятков процентов. По данному показателю Россия пока еще существенно отстает от развитых стран, прежде всего из-за недостаточного уровня кредитного потенциала банковской системы. В 2006 г. активы банковского сектора России по отношению к ВВП составили всего 45%, тогда как в Великобритании - около 400%<sup>4</sup>.

Следует отметить снижение удельного веса в структуре инвестиций бюджетных средств с 22 % в 2000 г. до 19,8 % в 2006 г., в то время как данный источник

---

<sup>1</sup> См.: *Сажин Д.* Государственная поддержка развития промышленности и технологий в США // *Мировая экономика и международные отношения.* 1999. № 12. С. 58-61.

<sup>2</sup> *Николаев М.* Указ. соч. С. 23.

<sup>3</sup> Ведомости. 2006. 29 марта.

<sup>4</sup> См.: *Николаев М.* Указ. соч. С. 24.

инвестиций является основным для инфраструктурных отраслей, а также для отраслей социальной сферы.

Роль фондового рынка в инвестиционном процессе пока очень скромная<sup>1</sup>. В 2004 г. удельный вес средств, полученных от выпуска корпоративных облигаций и от эмиссии акций, составил лишь 0,4%. В последние два года на волне роста мировых цен на нефть происходит достаточно динамичное развитие фондового рынка. Высокими темпами растет капитализация российских компаний и их возможности по привлечению средств, но это в большей степени топливно-энергетические и сырьевые компании.

Несмотря на некоторый рост эмиссии субфедеральных и муниципальных облигаций в последние годы, отрасли социальной сферы, дорожное хозяйство, обеспечивающие качество жизни населения, пока не могут рассчитывать на существенный приток инвестиций с фондового рынка. Дальнейшее игнорирование со стороны государства этих отраслей по существу означает отказ современного российского государства от реализации в полной мере своих социальных функций<sup>2</sup>.

Что касается государственно-частного партнерства, то оно получило наибольшее развитие в тех же отраслях топливно-энергетического комплекса и связанных с ним инфраструктурных отраслей. При этом, как показывает мировой опыт, перспективным направлением сотрудничества государства и частного сектора, способным оказать позитивное влияние на структурную перестройку российской экономики, могло бы стать предоставление государственных финансовых ресурсов или же гарантий для целевого кредитования приоритетных отраслей экономики.

В развитых странах около 90% валовых сбережений превращается в инвестиции на развитие экономики<sup>3</sup>. В России разрыв между сбережениями и инвестициями остается одним из самых высоких в мире - в 2005 г. лишь 50% всех сбережений превратились в инвестиции. Это означает, что дальнейший экономический рост напрямую зависит от динамики инвестиций и в среднесрочном плане трудно представить серьезную модернизацию при низкой норме накопления.

При изношенной технологической базе обеспечить конкурентоспособность экономики Россия может единственным способом - провести широкомасштабную замену большей части нынешнего производственного аппарата на новый, эффективный, отвечающий современным стандартам. Обязательность этого требования становится очевидной, если рассмотреть например, показатели энергоемкости нашей экономики, по которым отстаем от развитых стран в 3-3,5 раза. Частично это связано с преобладанием в структуре производства энергоемких отраслей (металлургии, химической промышленности), но даже если устранить эффект различий в отраслевой структуре, разрыв остается очень большим (2,5-3 раза). Очевидно, что с такой энергоемкостью не может быть и речи о конкурентоспособности нашей промышленности.

---

<sup>1</sup> Во всех крупных экономиках мира размер национальных финансовых активов составляет 500-700% ВВП. В России размер финансовых активов составляет 100% ВВП (см.: Эксперт. 2005. № 48. С. 62).

<sup>2</sup> См.: Николаев М. Указ. соч. С. 24.

<sup>3</sup> См.: Духаев А.Д. Совершенствование методов государственного регулирования структурно-инвестиционных процессов // Финансы и кредит. 2005. №14(182). С. 60.

Но, с другой стороны, здесь не только императив, но и стимул для модернизации: даже простое заимствование технологий уже приводит к заметному повышению производительности экономики.

Еще одним из источников, формирующих структурные сдвиги в российской экономике, выступают иностранные инвестиции. С точки зрения количественного роста динамика иностранных инвестиций характеризуется нарастанием. Так, за 2000-2006 гг. они выросли с 10 958 млн. долл. до 55 109 млн. долл., т. е. в 5 раз. При оценке роли иностранных инвестиций в социально-экономическом развитии экономики необходимо выполнить анализ их видовой структуры.

Наиболее высокими темпами в 2006 г. росли инвестиции, классифицируемые как "прочие", которые складываются главным образом из торговых и прочих кредитов (они составили 69,4 % от всех поступивших иностранных инвестиций). Между тем приоритетное значение для экономики имеют прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые в структуре занимают пока весьма скромное место (24,8 % в 2006 г.).

Следует отметить, что за последнее десятилетие Россия привлекала вдвое меньше ПИИ, чем Польша, в 30 раз меньше реальных инвестиций, чем Китай, и в 10 раз меньше чем Бразилия<sup>1</sup>. При этом основной частью в притоке прямых иностранных инвестиций составляют взносы в уставный капитал 15,9 %, кредиты от зарубежных совладельцев предприятия составили в 2006 г. 7,1 % и прочие инвестиции 1,7%.

Таким образом, рост иностранных инвестиций не тождествен росту затрат на обновление основного капитала экономики а может просто означать активизацию процессов перехода права собственности в сырьевых отраслях от российских собственников к иностранным (как свидетельствуют данные).

Прямые иностранные инвестиции имеют огромное значение в реструктуризации экономики, так они являются не только источником дополнительных финансовых ресурсов, но и с ними связано привлечение в российскую экономику новых технологий и качественного менеджмента. В связи с этим необходимо создавать наиболее привлекательные условия для иностранных инвесторов и как отметил П. Фишер: "сегодня возникают возможности преодолеть свое отставание за счет чужого капитала из чужой страны. Надо только найти способ привлечь его в свою экономику и использовать исключительно в национальных интересах"<sup>2</sup>.

Роль иностранных инвестиций в экономике зависит также от их отраслевой структуры.

Согласно данным, основными получателями прямых иностранных инвестиций являются сырьевые отрасли. Они концентрируют 31,5% всех иностранных инвестиций, поступающих в российскую экономику, а также операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг - 23,47%. В то время как на научные и следовательские разработки в 2006 г. было направлено 12 млн. долл., или 0,09 % от общего объема иностранных инвестиций в экономику России; на образование 1 млн. долл., что составляет от общего объема инвестиций 0,01 % и на здравоохранение и

---

<sup>1</sup> Фишер П. Привлечение прямых иностранных инвестиций В Россию: 5 шагов к успеху. Практическое руководство: Пер. с англ. М., 2004. С. 11.

<sup>2</sup> Там же. С. 9.

предоставление социальных услуг 26 млн. долл., или 0,19 % от общего объема иностранных инвестиций.

Специфика видовой и отраслевой структуры иностранных инвестиций обуславливает их скромную роль в повышении конкурентоспособности российской экономики, так в основном деятельность иностранного капитала в России во многом ориентирована на добычу и экспорт топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, но никак не на отрасли, ориентированные на развитие человеческого потенциала нашей страны.

Таким образом, из проведенного нами исследования можно сделать вывод, что инвестиционные процессы в экономике России не в полной мере выполняют свои главные функции - создание материальных предпосылок для повышения качества жизни населения и обеспечение структурных изменений в экономике, способствующих повышению ее конкурентоспособности.

Одна из ключевых задач, которую необходимо решить в процессе реструктуризации экономики, - это построение эффективной и устойчиво развивающейся экономики, которое невозможно без кардинального обновления основного капитала, развития наукоемких отраслей и повышения конкурентоспособности товаров и услуг.

Любой инвестиционный замысел в сущности должен быть прежде всего оценен с точки зрения структурной политики, являющейся в свою очередь важной составной частью стратегии экономического развития на долгосрочную перспективу. Как никогда раньше, важно именно сегодня подчеркивать доминирующую роль структурной политики по отношению к современной политике капитальных вложений, когда существенные по масштабам и интенсивности структурные преобразования невозможны без инвестиционной поддержки.

**К.Н. Ермолаев**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ С ФОНДОВОГО РЫНКА**

Российский фондовый рынок постепенно начинает выполнять макроэкономическую функцию трансформации сбережений в инвестиции. Все большее количество предприятий реального сектора начинают рассматривать его в качестве основного источника привлеченных ресурсов для финансирования инвестиций в основной капитал и поглощения конкурентов. Отраженные в "Программе развития рынка ценных бумаг в России до 2010 года" объемы инвестиций, привлекаемых российскими предприятиями с фондового рынка на 2007 г. в объеме 25 млрд. долларов [1, с. 57-59] оказались превышенными. Фактически в 2007 году объем инвестиций, привлеченных российскими предприятиями на внутреннем рынке ценных бумаг составил около 33 млрд. долларов, что составило примерно 13% совокупного объема инвестиций в основной капитал всех российских предприятий в 2007 году [2, с. 5].



По данным информационного агентства СКРИН на 01.01.08 имеются сведения о 128356 выпусках акций по 86598 эмитентам, хотя на практике большая часть этих акций абсолютно неликвидна и не имеет вторичного рынка. Наиболее ликвидны акции, те акции, которые допущены к торговле на фондовых биржах. По состоянию на 01.01.08 на рынках группы РТС торгуется 413 выпусков акций (303 обыкновенных и 110 привилегированных), в том числе в котировальных списках 103 выпуска 9 87 обыкновенных и 16 привилегированных [3]. На этот же момент на ФБ ММВБ торговалось 309 выпусков акций (223 обыкновенных и 86 привилегированных) [4]. При этом многие эмитенты торгуются на обеих биржах.

Суммарная капитализация российского рынка акций по итогам 2007 года составила 1 трлн. 341,5 млрд. долларов ( 32,9 трлн.руб.). Оборот российского биржевого рынка акций по итогам 2005 года составил 179,8 млрд. долл., 2006 - 634,3 млрд. долл., 2007 - 1 трлн. 230 млрд. долл. (семикратный рост за два года). Из них 98,4 % совокупного оборота акций приходится на ММВБ.

Российский рынок акций отличается высокой концентрацией как по капитализации так и по оборотам: на 10 крупнейших эмитентов приходится 63 % общей капитализации, на 20 - 75 %. Этот показатель, хотя и снижается, но остается чрезвычайно высоким по сравнению с большинством иностранных фондовых рынков.

По отраслевой структуре отмечается высокая концентрация эмитентов, представляющих топливно-энергетический комплекс (добыча нефти и газа). Их доля в общей капитализации на 01.01.08 составила более 50 %, хотя и сократилась за 2007 год. На 01.01.07 она составляла 65 %. Другая сторона низкой степени отраслевой диверсификации заключается в том, что на 6 крупнейших отраслей приходится 90,15 % национальной капитализации. Крайне слабо в отраслевой структуре фондового рынка представлены машиностроение, транспорт, химическая промышленность, торговля, строительство, сфера услуг. Динамичный и устойчивый рост капитализации вряд ли будет возможен без существенной отраслевой диверсификации фондового рынка.

Рынок большинства акций остается недостаточно ликвидным, поскольку основная часть организованного оборота приходится на 10 выпусков наиболее торгуемых "голубых фишек" (90,8 % оборота по итогам 2007 года.). Доля 30 наиболее ликвидных акций составляет 98,9 % совокупного биржевого оборота акций, то есть биржевой оборот сосредоточен в крайне ограниченном круге акций.

Существенным является соотношение внутренних и зарубежных торговых площадок в структуре оборота российских акций. По данным ФСФР и ММВБ в 1998 году доля зарубежных площадок (торговля депозитарными расписками АДР и ГДР) составляла 83,6 %, по итогам 2007г. - 26,2 %, то есть можно констатировать "возврат рынка" в Россию.

Исторически наиболее востребованными на фондовом рынке были акции крупных предприятий, унаследованных российской экономикой от советского периода и ставших акционерными обществами в ходе приватизации. Это почти все голубые фишки Характерна высокая доля государства в общей капитализации, которая быстро возрастает за последние 2 года и составляет по экспертным оценкам около 47 % (прямо и косвенно) от общей доли капитализации российского рынка.

Еще одна существенная особенность российского фондового рынка - высокая концентрация контрольных пакетов и, как следствие, низкий уровень доли акций в свободном обращении (free float), даже у ряда голубых фишек он составляет 10% и ниже.

\* \* \*

1. Программа развития рынка ценных бумаг в России до 2010 г. М., 2001.
2. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года). М., 2008. Режим доступа: [www.fcsm.ru](http://www.fcsm.ru).
3. Сайт РТС - [www.rts.ru](http://www.rts.ru).
4. Сайт ММВБ - [www.micex.ru](http://www.micex.ru).

**С.В. Зайцева**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ИНВЕСТИЦИОННО-СПЕКУЛЯТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАК ТОРМОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ**

В современной экономической теории под экономическим ростом обычно понимаются долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале. Одними из определяющих факторов экономического роста являются такие, как рост объема и улучшение качественного состава основного капитала, совершенствование технологии и организации производства. При этом оживление инвестиционной деятельности является основным условием долгосрочных положительных тенденций в данной сфере.

Одним из основных условий развития экономики России является расширение инвестиционной деятельности банковского сектора.

Для анализа роли банковского сектора в инвестировании промышленности определимся с основными понятиями.

Под инвестиционным процессом понимается последовательность этапов, действий, процедур и операций по осуществлению инвестиционной деятельности. Конкретное течение инвестиционного процесса определяется объектом инвестирования и видами инвестирования (реальные или финансовые инвестиции).

Перечислим основные направления участия банков в инвестиционном процессе:

- мобилизация банками средств на инвестиционные цели;
- предоставление кредитов инвестиционного характера;
- вложения в ценные бумаги, паи, долевые участия (как за счет банка, так и по поручению клиента).

Эти направления тесно связаны друг с другом. Мобилизуя капиталы, сбережения населения, другие свободные денежные средства, банки формируют свои ре-

сурсы с целью их прибыльного использования. Объем и структура операций по аккумулярованию средств - основные факторы воздействия на состояние кредитных и инвестиционных портфелей банков, возможности их инвестиционной деятельности.

Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте - с точки зрения банка как экономического субъекта - можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов<sup>1</sup>.

Эффект инвестиционной деятельности в макроэкономическом аспекте заключается в достижении прироста общественного капитала.

Следует отметить, что с позиций развития экономики инвестиционная деятельность банков включает в себя вложения, способствующие получению дохода не только на уровне банка, но и общества в целом (в отличие от тех форм инвестиционной деятельности, которые, обеспечивая увеличение дохода конкретного банка, сопряжены с перераспределением общественного дохода). Следовательно, с точки зрения макроэкономики, критерием отнесения к инвестиционной деятельности является производительная направленность вложений банка.

Однако, в настоящее время финансовых ресурсов банковской системы России явно недостаточно для эффективной поддержки реального сектора, удовлетворения потребностей всех отраслей экономики - в частности промышленности, которая (в отличие от банковской системы, характеризующейся преобладанием мелких и средних банков) является высококонцентрированной. Вместе с тем проблема заключается в том, что в сложившейся ситуации банки не осуществляют эффективного перераспределения даже доступного им инвестиционного потенциала.

О незначительной роли банков в развитии экономики России по сравнению с аналогичными показателями других государств говорит тот факт, что отношение инвестиционных вложений банков в реальную экономику и вложений в спекулятивные операции складывается не во пользу первых, в отличие от показателей развитых стран.

В результате диспропорций между развитием реального и финансового секторов российской экономики сформировались предпосылки не вовлечения, а, напротив, вытеснения банковского капитала из реальной сферы. Сложившаяся зависимость банков от рынка коротких денег при ухудшении финансового положения предприятий и организаций реального сектора экономики приводит к накоплению кризисного потенциала. При этом формируется взаимосвязь между кризисными процессами в реальном и банковском секторах экономики. Ухудшение финансового положения нефинансовых предприятий и соответствующее сжатие средств на их банковских счетах влечет за собой уменьшение ресурсной базы коммерческих банков и их вложений в производство. При снижении объема банковских инвестиций и кредитов происходит дальнейшее падение платежеспособности предприятий, что вызывает рост инвестиционных и кредитных рисков. В свою очередь, рост рисков является важнейшим фактором, дестимулирующим инвестиционную деятельность банков,

---

<sup>1</sup> Богачев Е.Б., Чуб Б.А. Проблемы функционирования финансовой системы региона / Под ред. В.В. Бандурина. М., 2007.

поскольку при возрастании рисков усиливается противоречие между активизацией инвестирования и задачей сохранения финансовой устойчивости банков, и возрастает разрыв между процентными ставками (при увеличении премии за риск, включаемой в процентную ставку) и рентабельностью производства.

Не все банковские средства могут быть размещены в виде финансирования в реальный сектор. Проблема состоит в том, что ссуды из-за достаточно высокой вероятности их невозврата со стороны заемщика, среди всех форм банковского кредита, относятся к самым рискованным банковским активам. Таким образом, большинство банков стали направлять значительную часть своего портфеля активов во вложения в спекуляции на фондовом и валютном рынках.

Оценка значения банковских инвестиций в формировании и развитии современных хозяйственных структур, установила что ведущее место среди сдерживающих причин занимает нерешенность проблем финансирования реального сектора и перераспределение финансов в сферу спекулятивную. Это происходит в следствие во-первых, снижения рентабельности в нефинансовом секторе (около 6% в настоящее время) и высоких рисков, поэтому вложения в этот сектор его кредитование не выгодно, что ведет к повышению процентных ставок. Во-вторых, отсутствие практического опыта осуществлять вложения в реальный сектор. В-третьих, постоянное наличие на российском и зарубежных финансовых рынках возможностей для проведения прибыльных спекулятивных операций. Таким образом, в настоящее время происходит увеличение объема средств, вкладываемых банковской системой в развитие зарубежной экономики. Так чистая международная инвестиционная позиция увеличилась с 34055 млн. долл. В 2001 г. до 72469 млн. долл. в 2007 г. Таким образом, просматривается рост спекулятивных операций банков на международном рынке.

Рост спекулятивных инвестиций связан с тем, что у банковского сектора нет заданной ориентации на долгосрочное инвестирование. Когда доходность финансовых инвестиций составляет 50-100%, то их невозможно сравнивать с инвестициями в основной капитал. Банковские инвесторы смотрят на норму прибыли и вкладывают прежде всего в акции, а не в производство, надеясь на скорую перепродажу ценных бумаг.

Нормальная прибыль от производства - 15%, если 20% - то просто замечательно. Понятно, что это несравнимо с тем, что можно заработать на фондовом рынке.

Например, объем спекулятивных сделок на валютном рынке - 20 млрд. долл. в день, на банки приходится минимум 50% от всего объема сделок.

Согласно данным ЦБ, в 2007 году средневзвешенный оборот по покупке евро за доллары составил 13,123 млрд. долл. в день, фунтов за доллары - еще 6,228 млрд. долл., где значительную долю занимают реальные сделки между банками, которые покупают евро для спекулятивных целей<sup>1</sup>.

Специфика нынешней ситуации в том, что финансовые инвестиции растут намного быстрее, чем инвестиции в основной капитал. Экономический же рост предопределяется, прежде всего, инвестициями в основной капитал, но он гасится безудержными инвестициями в финансовый сектор. Согласно статистическим данным

---

<sup>1</sup> Меркулов П.Р. Социальная и экономическая эффективность банковской деятельности // Вопр. экон. наук. 2007. № 6.

начиная с 2001 года по 2003 год, инвестиционная ситуация развивается весьма неблагоприятно. Это видно по траектории падения реального ВВП.

Можно сколько угодно вспоминать о неэффективности капиталовложений при плановом хозяйстве, однако понятно, что если инвестиции в экономику уменьшаются, то экономика депрессивная. При таком положении у нее нет реальных шансов обеспечить динамичное развитие экономики.

В 2003 году появилась устойчивая тенденция к постепенному восстановлению банковских инвестиций в основной капитал. В 2004 году их объем за счет банковских источников финансирования к соответствующему периоду предыдущего года составил 104,1%, тогда как в 2002 году спад инвестиций достиг 4,9%. Сказывается, прежде всего, стабилизация финансового состояния банковского сектора экономики.

Вместе с тем, инвестиционная активность все еще остается низкой и не соответствует потребностям народного хозяйства.

Существует жесткая связь между инвестициями в основной капитал и объемом ВВП: на протяжении последних восьми лет пропорция не превышала 17 копеек на один рубль ВВП. Таким образом, чем больше будут инвестиции в развитие, тем выше будут темпы экономического роста.

Несмотря на то, что экономику в последние восемь лет можно охарактеризовать как спекулятивную, поскольку происходит увеличение инвестирования спекулятивного характера, наблюдается некоторое замедление темпов роста оттока капитала за рубеж.

Прогнозируемый рост банковских инвестиций в основной капитал в 2008 году в размере 123,2% позволяет прогнозировать, что темпы экономического роста значительно увеличатся в ближайшее время.

На основании вышеизложенного можно прийти к выводу, что центральное место в росте ВВП занимает развитие реального сектора экономики, которое обеспечивается соответственно ростом инвестиционной деятельности кредитных учреждений.

Конечно, спекуляция на фондовом и валютном рынках в определенной степени выгодна банкам, так как позволяет накапливать капитал. Но спекуляциями можно жить очень короткий период. Там не требуется высокой квалификации, и банки могут какое-то время получать прибыль при краткосрочных вложениях. Но кризис 1998 года показал, что долгосрочную политику на этом строить нельзя.

Сейчас уже очевидно, что банкам нужно ориентироваться на реальный сектор экономики и не строить иллюзии относительно возможности просуществовать на спекулятивном рынке. Сегодня появилась если не долгосрочная, то среднесрочная перспектива в работе с промышленным сектором, и остается только правильно ее использовать.

Выделим наиболее динамично развивающиеся сферы бизнеса.

В отраслевой структуре инвестиций в реальный сектор лидируют легкая (22%) и пищевая (15%) промышленность, а также строительные предприятия (17%). 10% приходится на предприятия химической промышленности, по 9% - на медицинскую промышленность и машиностроение, 7% - на полиграфию, 6% - на производство стройматериалов, 5% - на электронику<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Макин И.О. Основные проблемы совершенствования банковской системы в РФ // Проблемы экономики. 2007. №10.

Наиболее существенным фактором при выдаче банком кредита предприятию на первое место выходит финансовое состояние предприятия, на второе - хорошее обеспечение кредита и на третье - кредитную историю заемщика.

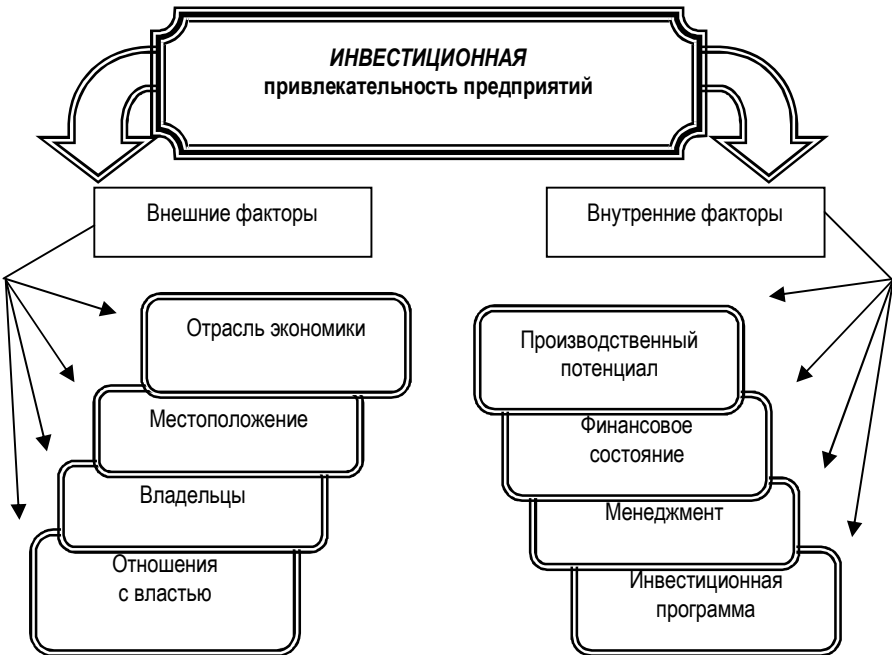
Нетрудно сделать вывод, что банки предпочитают финансировать тех, кто уже зарекомендовал себя на рынке, умело ведет бизнес и имеет хорошую кредитную историю, при этом крайне редко выдают кредит в качестве стартового капитала.

Важнейшие факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, представлены на рисунке. Такая факторная интерпретация объекта исследования позволяет представить инвестиционную привлекательность проекта как совокупность объективных предпосылок для эффективного использования инвестиций с гарантией их окупаемости в установленные сроки.

Для того, чтобы понять поведение субъектов инвестиционной деятельности нам необходимо рассмотреть ряд факторов, от которых зависят инвестиции.

1. Процесс инвестирования зависит от ожидаемой нормы прибыли или рентабельности предполагаемого вложения капитала. Если по мнению инвестора эта рентабельность слишком низка, то вложения осуществляться не будут.

2. Следующим фактором в выборе решения для инвестора является уровень процентной ставки. Если норма процента от вложения денежных средств в банк оказывается выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции не осуществляются, и наоборот.



**Рис. Важнейшие факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия**

Инвестиции есть функция процентной ставки, а сбережения - функция дохода. Инвесторы при принятии решения всегда учитывают альтернативные возможности капиталовложений.

3. Третьим фактором, от которого зависят инвестиции есть налоговый климат и в частности - уровень налогообложения.

Приведенная оценка эффективности инвестиционной деятельности позволяет определить основные рычаги косвенного стимулирования инвестиционной активности коммерческих банков в сфере промышленного производства.

Фрагментарно содержание институциональных реформ сводится к следующему.

1. Развитие системы кредитования долгосрочных инвестиций напрямую связано с установлением приемлемой для заемщиков процентной ставки. Но этого недостаточно. Проблема выдачи кредита во все времена была связана с гарантией его возврата, в том числе и за счет залога имущества.

Согласно нынешнему законодательству, залоговое имущество подлежит обращению в пользу залогодержателя лишь в четвертую очередь: сначала за счет заложенного имущества погашаются бюджетные обязательства, обязательства по заработной плате и др. Чтобы создать у банков стимул давать предприятиям долгосрочные кредиты, необходимо пересмотреть такой порядок.

2. Расширение базы долгосрочного кредитования зависит от увеличения размеров банковских активов и, прежде всего, от привлечения так называемых "длинных рублей".

Потенциальные возможности российских банков достаточно значительны и связаны, в частности, с привлечением денежных накоплений населения, которые оцениваются в 60 млрд. долл. Во всем мире такие накопления составляют основу формирования долгосрочных инвестиций, но в России они невелики. Хорошо известны пути решения этой задачи - создание надежных гарантий сохранения и возврата привлекаемых денежных средств населения. Физическим лицам необходимы гарантии не только банков, но и государства, что должно быть закреплено законодательно.

3. Немаловажное значение имеет валютное регулирование, которое должно создавать режим наибольшего благоприятствования для иностранных инвесторов и препятствовать вывозу капитала из страны. Механизмы, которые используются для ограничения вывоза капитала, существенно осложняют торговлю с иностранными партнерами, так как приводят к повышению издержек, связанных с обслуживанием денежных потоков, и снижению скорости оборота капитала. Действующий порядок контроля над движением капитала неэффективен и должен быть существенно скорректирован<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Туева Ж.Р., Кодзов М.Х. Стимулирование инвестиционной деятельности коммерческих банков с помощью современных технологий // Седьмой регион наука и практика: Сб. науч. тр. ученых и соискателей. Вып. 6. Нальчик, 2007.

## **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Сегодня уже с уверенностью можно сказать, что проблемы становления венчурного предпринимательства как элемента инновационной системы могут быть решены только после проведения анализа государственной политики, влияния ее на мотивационные механизмы и правила взаимодействия индивидов и организаций в области венчурного бизнеса.

При исследовании возможности импорта институтов венчурного предпринимательства в трансформационную экономику России в основу был положен сугубо рыночный подход, игнорирующий социальную среду развития инновационного предпринимательства.

Это привело к тому, что во всех сферах социально-экономической деятельности стали превалировать отношения "купли-продажи" [3, с. 21].

В связи с этим увеличиваются барьеры и препятствия для инновационных предпринимателей, желающих открыть свое дело. Административные барьеры, представляют собой препятствия, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности вследствие введения органами государственного (федерального и регионального) и муниципального управления дополнительных бюрократических процедур и правил, мешающих ведению бизнеса и предусматривающих возмездный характер их преодоления. Необходимо не допустить, чтобы реформы в области инновационного предпринимательства носили лишь рыночно ориентированный характер. Такой односторонний характер экономических реформ без труда приведет к кризису российскую экономику.

Существует множество инструментов государственной политики, стимулирующих инновационную деятельность и венчурное предпринимательство.

Стандартные и распространенные по всему миру инструменты:

- прямое участие государства в коммерциализации научно-технических новшеств;
- государственный заказ научным организациям на проведение исследований и разработок;
- предоставление безвозмездных субсидий (грантов) на проведение фундаментальных или прикладных научных исследований;
- налоговые, имущественные и иные льготы предприятиям и организациям, осуществляющим научную и инновационную деятельность [2, с. 60].

Все названные инструменты государственной политики применяются в российской экономике в целях стимулирования инновационной деятельности, но не приносят ожидаемых результатов. Таким образом, главной задачей государства является



обеспечение не прямой или косвенной поддержки венчурного предпринимательства, а создание условий, в которых институты венчурного бизнеса будут эффективно функционировать с точки зрения развития национальной экономики.

Для дальнейшего развития венчурного бизнеса в России и его встраивания в национальную инновационную систему государством предусматривается проведение следующих мероприятий:

- изменение существующего законодательства, обновление, дополнение его рядом законопроектов, способствующих развитию среды инновационной деятельности, повышению эффективности научно-технической и инновационной государственной политики;

- изменение налогового законодательства с целью стимулирования инновационной деятельности, внедрения в производство наукоемких технологий;

- в области финансирования инновационной деятельности предусматривается: создание сети фондов посевного финансирования, инициирование программ посевного финансирования в государственных академиях наук, расширение государственной поддержки малых инновационных компаний на этапе старта, создание системы страхования возможных убытков компаний на этих стадиях, совершенствование правового регулирования деятельности венчурных фондов, расширение масштабов деятельности Венчурного инновационного фонда [1, с. 40].

Проанализировав эти и другие мероприятия государственной политики, можно сделать вывод, что они повторяют предшествующие, не принесшие ожидаемого результата. Эти мероприятия будут выполняться, не меняя существующих условий ведения инновационной деятельности до тех пор, пока не будет произведена разработка комплексного подхода, позволяющего применять инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности действительно для поддержания и развития инновационного потенциала науки и производства, а не для каких-либо других целей.

\* \* \*

1. *Ливанов Д.В.* Приоритеты инновационного развития России и стран СНГ // Инновационные ресурсы России и государств - участников СНГ. М., 2005.

2. *Медовников Д.С.* Спокойное отношение к силиконовой долине // Эксперт. 2002. №44.

3. *Нестеренко А.Н.* Переходный период закончился, что дальше? // Вопр. экономики. 2000. №6.

**М.Е. Коновалова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И ЕЕ РОЛЬ В СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

В настоящее время является неоспоримым тот факт, что институты играют важную роль в достижении конкурентоспособности и в успешном развитии страны в целом. Формирование и эффективное функционирование институтов является необ-

ходимым условием сбалансированности воспроизводственного процесса, поскольку сокращает объем транзакционных и трансформационных издержек для предпринимателей и общества в целом.

Систему социально-экономических институтов, влияющих на направления и формы реализации экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности, можно определить как институциональную структуру. В экономической литературе существует множество понятий институциональной структуры. Так, например, В.В. Вольчик обозначает институциональную структуру как определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности<sup>1</sup>. По его мнению институциональная структура образует "несущую конструкцию общественно-политических отношений"<sup>2</sup>.

Профессор С. Кирдина отождествляет понятие институциональной структуры с институциональным порядком<sup>3</sup>, под которым понимается совокупность взаимосвязанных институтов. Институциональная структура тесно связана с институциональной средой, определение которой в наиболее общем виде дал О. И. Уильямсон: "Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления"<sup>4</sup>. Институциональная среда состоит из системообразующих правил игры. Таким образом, по мнению Д. Норта и Л. Дэвиса, институциональная структура - это многомерная система координат, которую образует институциональная среда<sup>5</sup>.

С. Кирдина вводит понятие базовых институтов, под которыми понимает совокупность экономических, политических и идеологических норм, регламентирующих три среза общественной жизни - экономики, политики и идеологии<sup>6</sup>. Совокупность базовых экономических, политических и идеологических институтов Кирдина С. называет институциональной матрицей. Согласно ее концепции, институциональная структура экономики представляет собой совокупность элементов двух качественно разнородных типов: неизменных базовых институтов, определяющих тип институциональной матрицы общества, и институциональных форм, которые в отличие от базовых институтов изменчивы, постоянно обновляются и могут целенаправленно модифицироваться субъектами. Возможные модели базовых институтов ограничиваются западным типом институциональной матрицы и восточным, причем они полностью детерминируются характером материально-технической среды национальной экономики<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup> Вольчик В.В. Институциональная структура экономики. Режим доступа: <http://www.eduzone.net>.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация // *Вопр. экономики*. 2004. № 10. С. 89.

<sup>4</sup> Уильямсон О.И. Фирмы и рынок // *Современная экономическая мысль*. М., 1981. С. 271-297.

<sup>5</sup> Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики. Режим доступа: [www.wider.unu.edu](http://www.wider.unu.edu).

<sup>6</sup> Кирдина С. Указ. соч. С. 90.

<sup>7</sup> Там же. С. 91.

Как устойчивые самовоспроизводящиеся структуры, данные матрицы формируют своеобразный "невидимый" скелет общества, его архетипическую структуру.

Среди базовых<sup>1</sup> экономических институтов, как считают В. Радаев, Е. Ясин и другие ученые<sup>2</sup> можно выделить следующие: во-первых, это права собственности, включающие право на использование актива; право на получение дохода от этого использования; право на передачу актива другой стороне; способы интеграции хозяйственных организаций, в том числе имущественные, финансовые и организационно-правовые аспекты этой интеграции. Сюда входят также правила обмена между независимыми участниками рынка, в том числе выбор деловых партнеров, характер контрактных отношений и порядок исполнения сделок. Во-вторых, это свободная цена, определяемая динамикой спроса и предложения в условиях, по меньшей мере, несовершенной конкуренции. Отмеченные выше два базовых экономических института воспроизводятся через деловые практики, или хозяйственные действия участников рынка, без которых данные правила оказываются безжизненными и абстрактными предписаниями.

Создание и поддержка институтов во многом основывается на механизме принуждения со стороны третьего лица. Степень соответствия целей, поставленных перед институциональными ограничениями и решениями, которые принимают индивидуумы, зависит от эффективности принуждения. Принуждение осуществляется: во-первых, через внутренние ограничения деятельности, во-вторых, через страх перед наказанием за нарушение соответствующих норм и, в-третьих, через общественные санкции или государственное насилие. Тот или иной принятый в обществе тип принуждения по нашему мнению, определяет роль государства и как следствие детерминирует институциональную структуру.

В свою очередь эффективность институциональной структуры определяется объемом транзакционных издержек, которые несет общество, и что в конечном итоге определяет качество воспроизводственного процесса.

Необходимо отметить, что, несмотря на ту роль, которую играет понятие транзакционных издержек в современной экономической теории, пока нет ни единого их определения, ни единого подхода в объяснении их природы. Наибольший вклад в развитие представления о транзакционных издержках внесли представители неонституционализма. В общем, виде с позиции неонституциональной школы, они представляют собой затраты на оформление сделки, т. е. изучение контрагента, его прежней дельности, состояния бизнеса, сюда включается и страхование сделки, принятие мер, которые в неблагоприятном случае принудили бы партнера к выполнению своих обязательств.

Р. Коуз, который ввел данный термин в научный оборот определял транзакционные издержки "как издержки использования механизма цен", "издержки осуществления транзакций обмена на открытом рынке", а также "рыночные издержки"<sup>3</sup>. Наи-

---

<sup>1</sup> Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопр. экономики. 2005. № 5. С. 45.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. С. 8-9.

более удачное и получившее широкое распространение определение транзакционных издержек было дано К. Далманом, согласно которому "транзакционные издержки - это издержки сбора и обработки информации, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта"<sup>1</sup>. Еще одно определение транзакционных издержек дал К. Эрроу, согласно которому они представляют собой "затраты на управление экономической системой"<sup>2</sup>. Согласно этому взгляду любая экономическая система (рыночная или централизованная) сталкивается с транзакционными издержками, а экономические агенты в любом обществе стремятся снизить их величину<sup>3</sup>.

Следует отметить, что в настоящее время пока нет единой методики измерения транзакционных издержек. Единственная попытка их количественной оценки была принята американскими неинституционалистами Дж. Уоллисом и Д. Нортом для экономики США. Для измерения транзакционных издержек на макроэкономическом уровне они ввели понятие транзакционного сектора<sup>4</sup>. Поскольку в состав транзакционных издержек Д. Норт и Дж. Уоллис включают так называемый рыночный компонент (издержки, имеющие явную стоимостную оценку на рынке), то расчет доли транзакционного сектора основан на количественной оценке транзакционных услуг, как государства, так и частного сектора. В состав транзакционного сектора включаются отрасли, "продукция" которых рассматривается как целиком имеющая транзакционное назначение - оптовая и розничная торговля, страхование, банки. Так же подсчету подлежат и транзакционные услуги, оказываемые внутри транзакционного сектора, которые включают "затраты управления", т.е. издержки государства на правоохранительную деятельность и прочие управленческие расходы. Таким образом, согласно оценкам Нортона и Уоллиса доля в ВВП США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, возросла с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., а оказываемых государством, - 3,6 до 13,9% за этот же период, что в сумме составило рост с 26,1% до 54,7%<sup>5</sup>.

Расширение транзакционного сектора, по словам Дж. Уоллиса и Д. Нортона явилось "структурным сдвигом первостепенной важности"<sup>6</sup>. Рост транзакционного сектора снижает удельный вес транзакционных издержек, что, по мнению Нортона и Уоллиса открывает путь дальнейшему углублению специализации и разделению труда. Дж. Уоллис и Д. Норт выделили три основных фактора, лежащих в основе повышения удельного веса транзакционного сектора в экономике США: "с нашей точки зрения, ... транзакционный сектор рос по трем главным причинам: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и на транспор-

---

<sup>1</sup> Dalman C.I. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics 22. April, 1979. №1. P. 148.

<sup>2</sup> См.: Бренделева Е.А. Неинституциональная теория / Под ред. М.Н. Чепурина. М., 2003. С. 60.

<sup>3</sup> Николаев М.В. Формирование эффективных хозяйственных систем в условиях экономического неравновесия: вопросы теории и методологии: Дис. ... д-ра экон. наук. Казань, 2005. С. 208.

<sup>4</sup> Норт Д. Указ. соч.

<sup>5</sup> Капелюшников Р.И. Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии. Режим доступа: [www.libertarium.ru](http://www.libertarium.ru).

<sup>6</sup> Там же.

те, сопровождавшийся увеличением размера фирм; усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором"<sup>1</sup>.

В настоящее время в странах с развитой экономикой транзакционный сектор имеет тенденцию к росту и составляет более 50% от ВВП, что способствует появлению большего числа рынков и росту национального богатства. Что же касается российской экономики, то здесь не все так однозначно. Отсутствие прямых данных, необходимых для подсчета транзакционных издержек, вынуждает прибегнуть к системе косвенных оценок, связанных с динамикой развития транзакционного и трансформационного секторов. Наиболее значительные изменения доли данных секторов происходили в переходный период, связанный с формированием рыночных институтов. Так, по мнению Е. Балацкого, "основные структурные сдвиги происходили в период 1992-1996 гг., во время активных перераспределительных процессов, которые осуществлялись под воздействием институциональных, а не воспроизводственных факторов"<sup>2</sup>. Первым шагом к росту отраслей транзакционного сектора стал взлет общей коммерческой деятельности в 1991 г. Именно тогда развитие данной сферы достигло относительного максимума и тем самым были заложены организационные основы для дальнейшей трансформации всего общества. Второй шаг был сделан в 1992 г., когда отрасли торговли и общественного питания, переняв эстафету от сферы общей коммерческой деятельности, достигли вершины своего величия, иницируя накопление в своих недрах частного капитала. Именно бурное развитие торговли стало финансовой основой для третьего шага, сделанного в 1993 г., - был достигнут пик деятельности нарождающегося финансового сектора. Логическим завершением первоначального накопления капитала стало развитие инфраструктурного сектора, включающего транспорт и связь. В то же время происходил масштабный спад трансформационного сектора, так, коэффициент относительных структурных сдвигов в 1997 г. по отношению к 1993 г. в машиностроении и металлообработке составил - 8,8, в легкой промышленности -2,6, электроэнергетике -1,7, строительных материалов - 0,7<sup>3</sup>. К аналогичным выводам относительно динамики транзакционного и трансформационного секторов приводит и анализ численности занятых в этих секторах. Если промышленности, строительстве и на транспорте происходило сокращение занятости, то "численность работающих в кредитовании и страховании, в налоговых инспекциях, нотариальных конторах и юридических службах росла"<sup>4</sup>. Данная тенденция сохраняется и в настоящее время, так, например, численность занятых в торговле постоянно растет. Если в 2004 году в торговле было занято 4532 тыс. человек, то в 2006 - 4658,7, т.е. прирост составил 3%<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Капелюшников Р.И. Указ. соч.

<sup>2</sup> Балацкий Е. Отраслевые закономерности структурного развития экономики // Вопр. экономики. 1993. № 7. С. 45.

<sup>3</sup> Коновалова М.Е. Структура инвестиций и ее роль в воспроизводственном процессе: Дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2001. С. 90.

<sup>4</sup> Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопр. экономики. 1996. № 12. С. 62-63.

<sup>5</sup> Составлено по: Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2007. С. 305.

Однако, по мнению некоторых экономистов, несмотря на фактический рост отраслей транзакционного сектора, снижения транзакционных издержек не происходит<sup>1</sup>, что в свою очередь не способствует повышению сбалансированности воспроизводственного процесса. Так, В. Кокорев полагает, что основные причины роста транзакционных издержек в переходный период были связаны с процессом адаптации российских предприятий к рыночной среде, а также с процессами приватизации.

В современной экономике, как нам видится, рост отраслей транзакционного сектора основан на действии следующих факторов:

- 1) развитием материальной инфраструктуры экономики (транспорта, связи), что определило рост транзакций в экономике, т.е. к возрастанию издержек сопровождения договорных (контрактных) отношений;
- 2) технологические изменения в одной отрасли могут приводить к росту предельного продукта транзакционных ресурсов в другой отрасли<sup>2</sup>;
- 3) перемещение транзакционных услуг из внерыночной сферы на рынок;
- 4) постоянная или повышающаяся удельная стоимость транзакционных услуг, если это повышение перекрывается экономией на издержках производства в "трансформационном" секторе в результате научно-технического прогресса<sup>3</sup>;
- 5) удорожание процесса обмена вследствие установления государством неэффективных правил, регулирующих отношения собственности.

В то же время можно выделить и ряд факторов, которые способствуют росту транзакционных издержек в современной экономике:

- 1) развитие рыночных институтов, формирование новых рынков и как следствие, адаптация предприятий, что требует повышения расходов на управление;
- 2) неразвитость инфраструктуры, что вызывает увеличение нагрузок на инфраструктурные сети;
- 3) удлинение стадии производства за счет включения в нее НИОКР и маркетинга. Возникающие потребности в транзакциях между этими этапами увеличивают транзакционные издержки;
- 4) развитие наукоемких предприятий и отраслей, которые, а priori являются наиболее чувствительными к уровню транзакционных издержек.

Таким образом, институциональные преобразования, начатые в 90-х г. направленные на либерализацию рынка и спецификацию форм собственности, не способствовали снижению транзакционных издержек и созданию более сбалансированной структуры производства. На наш взгляд причинами такого положения стала несостоятельность предпринимаемых мер по трансформации институциональной структуры, а также отсутствие теоретических разработок, учитывающих особенности институциональной среды России.

---

<sup>1</sup> Кокорев В. Указ. соч. С. 66.

<sup>2</sup> Кривцун Л.А. Формирование институциональной структуры экономики и природа структурных сдвигов // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. 2005. Випуск 89-1. С.34.

<sup>3</sup> Капелюшников Р.И. Указ. соч.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ**

Считаем, что сущность понятия "транзакционный институт" заключается в следующем. Транзакционные институты - это особая группа (совокупность) институтов, которые организуют, упорядочивают, структурируют взаимодействия субъектов, их соглашения по поводу обмена, передачи прав собственности от одного субъекта к другому субъекту на определенных условиях, т.е. транзакции. Отметим, что далеко не все транзакции организованы через транзакционные институты. Огромная масса первых осуществляется напрямую, минуя последние, а в отдельных случаях спонтанно. Например, прямые поставки товаров фирмой-изготовителем потребителям, натуральный обмен между домохозяйствами. При всем многообразии транзакций между различными субъектами часть их (около половины исходя из подсчетов Д. Норта и Дж. Уоллиса) осуществляется через транзакционные институты.

Транзакционные институты имеют общие черты и различия в сравнении с другими институтами экономической системы. Выделим общие черты:

1) транзакционные институты, как и другие институты, обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (реакции субъектов на эти действия) и привносят в экономическую деятельность устойчивость.

Каждый из институтов предполагает, что субъект с высокой степенью вероятности в определенных структурах, занимающихся соответствующей деятельностью, получит то, на что он рассчитывал, затрачивая при этом известные ему ресурсы (материальные, финансовые и др.);

2) институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивидов в определенных рамках, что высоко ценится экономическими субъектами. Существует институциональная рамка № 1, в пределах которой субъект свободен в своих действиях и его не накажет закон. Существует рамка № 2 (более узкая), в пределах которой субъект свободен в своих действиях и его не накажет общественное мнение. Могут существовать и рамки № 3 (свобода субъекта и отсутствие наказания со стороны ограниченного для него круга внешних агентов (партнеров по бизнесу)), № 4 (свобода субъекта и отсутствие ограничений со стороны близкого к нему круга субъектов (родственников)) и т.д.;

3) институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут. Отдельные институты предполагают наличие позитивных (вознаграждение за следование определенным правилам) и негативных стимулов, т.е. наказаний за нарушения и отклонения от предписанных или сложившихся правил;

4) институты могут передаваться от одного поколения индивидов к другому и закрепляться и их деятельности, т.е. наследоваться. Это происходит благодаря свойственному им процессу обучения. Как правило, этим занимается специализиро-

ванная организация (учебное заведение), но это не исключает процесс обучения в ходе самой деятельности субъектов, когда им передают опыт (вербально, визуально) более знающие коллеги и они используют полученные знания в дальнейшей своей работе;

5) институты сокращают транзакционные затраты, повышая тем самым эффективность деятельности субъектов, степень определенности внешней среды.

Здесь следует отметить, что институты различного рода (не только транзакционные) уменьшают транзакционные издержки, т.е. затраты на поиск и обработку информации, принятие решений, оценку и спецификацию прав собственности и т.д. Это их главное предназначение в экономической системе. Но транзакционные институты осуществляют это наилучшим способом и наиболее эффективно.

Специфика транзакционных институтов состоит в следующем:

1) транзакционные институты - специализированные институты. Они специализируются на организации соглашений между субъектами по поводу обмена, передачи прав собственности, т.е. на транзакциях;

2) транзакционные институты обладают в силу своей внутренней природы наибольшим потенциалом по сокращению транзакционных издержек, связанных с различными взаимодействиями субъектов;

3) транзакционные институты осуществляют постоянное и непрерывное воспроизводство различных транзакций (их генерацию) и тем самым перераспределяют общее число транзакций в свою пользу;

4) транзакционные институты имеют специфические отношенческие контракты, связанные с ограниченным доступом к различным ресурсам на рынке;

5) транзакционные институты распространяют полученный эффект от сокращения транзакционных издержек на функционирование других институтов экономической системы, так как специализируются на предоставлении субъектам необходимых ресурсов (материальных, финансовых, информационных и др.) на основе передачи прав собственности от одних субъектов к другим на определенных условиях.

Транзакционные институты по своей природе неоднородны и включают в себя различные виды (в зависимости от объекта, по поводу которого возникают транзакции) - финансовые, торговые, информационные, интеллектуальные транзакционные институты.

Основной ролью транзакционных институтов является процесс связывания различных контрагентов в ходе их хозяйственной деятельности. При этом весь процесс создания конечного блага (осязаемые или неосязаемые блага) происходит внутри отдельно взятого транзакционного института. Данная особенность в создании конечного блага является важной при анализе работы транзакционных институтов.

Являясь замкнутой системой, производящей и реализующей конечное благо, транзакционный институт уже не нуждается в услугах специализируемых посреднических фирм. Данный институт самодостаточен в экономическом пространстве. Поэтому все основные риски, которые он несет, связаны с качеством производимого блага, а также со способностью представить его потребителю. В то же время и среди транзакционных институтов есть свои принципиальные различия, которые проявляются в специфике создания конечного блага.



Все экономические институты неоднородны по своей природе, а также по своим функциям, которые они выполняют в ходе рыночных взаимодействий.

На практике основные различия между институтами проявляются в структуре и составе транзакционных издержек, которые они несут. Причиной возникновения транзакционных издержек является неполнота или ограниченность информации, а также ресурсов, которые может использовать участник рынка. Чтобы решить данную проблему, субъект может:

1) либо найти нужную информацию своими усилиями, затратив на это как время, так и денежные ресурсы в размерах, которые сложно установить в начале поиска;

2) либо воспользоваться услугами фирмы, которая специализируется на предоставлении необходимой информации или ресурсов.

Именно фирма, указанная во втором варианте, является транзакционным институтом.

Чтобы подчеркнуть фундаментальное расхождение в природе транзакционных институтов и обычных хозяйствующих субъектов, занимающихся производством и продажей продукции, обратимся к основному принципу производства, а именно к созданию добавочной стоимости продукта. При классическом производственном процессе можно определить непосредственно ту добавочную стоимость, которую приобретает товар, продаваемый производителем. Товар же, реализуемый посредником, имеет ту же физическую структуру, и его добавленная стоимость имеет неосознанное состояние и выражается как сумма издержек посредника, направленная на перемещение товара от производителя к покупателю, и заложенный уровень маржи, которую посредник закладывает из расчета рентабельности своего функционирования. Фактически производитель доплачивает посреднической фирме (назовем эту фирму товаро-посреднический транзакционный институт) за то, что она избавляет потребителей от дополнительных транзакционных издержек, возникающих при непосредственном контакте с производителем. Так же субъекты доплачивают за разнообразную дополнительную информацию, которую доводит до них данная посредническая структура о качестве товара и способах его применения. В свою очередь, и производитель готов идти на то, что не получит определенный уровень маржи, но зато избежит издержек, связанных с контактами с непосредственным потребителем продукции.

Данный пример был приведен в отношении производственного процесса. Вышеописанное правило действует не только на рынке товарообмена, но и непосредственно на рынке торговли информацией (назовем фирмы, занимающиеся таким бизнесом, информационные транзакционные институты). Удовлетворение потребности в необходимой информации экономического субъекта (непосредственно сам процесс поиска информации, обработки и ее использования) является в настоящее время сложным и многоступенчатым процессом. Многие экономические субъекты (главным образом, производственные институты) не могут позволить себе организовать данный процесс самостоятельно. Тому есть ряд причин, а именно:

1) информационный бизнес требует значительных финансовых и временных затрат на сбор информации, создание базы данных, подбор специализированного персонала для выполнения данной работы и т. д.;

2) обеспечение себя необходимой информацией является невыгодным для экономического субъекта еще и потому, что пользоваться полученной информацией будет только он один, и все понесенные расходы на поиск, отбор и хранение нужной информации так же понесет производственный институт. Вследствие чего является вполне оправданным предположить, что при осуществлении данного процесса (поиск информации собственными силами и ее обработка) у производственного института вырастет себестоимость его конечного материального продукта, так как она (себестоимость) будет в себе нести расходы экономического субъекта в ходе получения необходимой информации. Рост себестоимости при качественно однородных характеристиках товара ведет к утрачиванию фирмой своей конкурентной позиции на рынке и к увеличению риска банкротства предприятия.

В настоящее время даже крупнейшие производственные институты, имеющие статус транснациональных компаний, при поиске необходимой информации выбирают стратегию обращения к специализированным организациям (информационным транзакционным институтам), так как сумма понесенных расходов за получаемую информацию (плата информационным транзакционным институтам) не сопоставима с суммой издержек, которая может возникнуть при поиске данной информации самостоятельно. Данный выбор является оптимальным еще и по той немаловажной причине, что производственный институт избегает неопределенности в своей деятельности, которая может возникнуть при самостоятельном поиске информации. Затраты на поиск информации субъектом понесены, но никто не гарантирует положительный результат данных поисков. В то же время при обращении к информационному транзакционному институту экономический субъект платит по факту за получаемый информационный ресурс, который ему необходим, - места для неопределенности нет.

Если деятельность информационных транзакционных институтов и ее эффекты очевидны (в данном, случае рыночные субъекты готовы платить за информацию, которой они не обладают, но хотят обладать для минимизации будущих транзакционных издержек), то ситуация с финансовыми транзакционными институтами заслуживает дополнительного внимания.

Чтобы понять природу финансовых транзакционных институтов, необходимо принять во внимание два важных момента.

Во-первых, финансовые ресурсы, как и информация, имеют то же качество, а именно неоднородность распределения. Зачастую возникают ситуации, когда хозяйствующий субъект имеет определенные денежные излишки, которые готов разместить под определенный процент другому субъекту на заранее оговоренный срок. Также на рынке присутствуют субъекты, которые готовы привлечь денежные средства в свой бизнес и готовы платить за их использование, принимая во внимание, что рентабельность их использования будет выше процента за ресурсы. Основной проблемой, с которой сталкиваются эти два субъекта, является то, что они не знают о возможностях и желании каждого. Именно в данной ситуации финансовый транзакционный институт может сыграть благотворную роль - помочь одному субъекту разместить средства, а другому их привлечь. Используя терминологию Уильямсона, финансовый транзакционный институт опосредованно (через себя) сводит данных субъектов и устанавливает между ними отношения контрактации. Таким образом,

финансовые трансакционные институты получают прибыль потому, что обладают определенной информацией о состоянии рынка денег и умело ею пользуются для удовлетворения потребностей субъектов рыночных взаимоотношений.

Во-вторых, постоянно увеличивается число трансакций, приходящихся на каждый рубль конечного продукта (финансового ресурса), создаваемого данным трансакционным институтом.

Определим экономический уровень, на котором могут функционировать трансакционные институты.

Полагаем, что они могут функционировать на всех экономических уровнях - микро-, макро-, мезо- и мегауровнях. Подтверждением этого является осуществление трансакций между различными субъектами - государством (макросубъектом) и наднациональными структурами, фирмами и индивидами в конкретной трансакционной отрасли (торговля, финансы).

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Институт - это обусловленные трансакционными издержками ограничения в виде соглашений об обмене правами собственности между субъектами (физическими и юридическими лицами), а трансакционный институт - это особый институт, специализирующийся на организации, упорядочивании, структуризации и воспроизводстве трансакций.

**И.И. Кохановская**

*Стерлитамакский филиал*

*Башкирского государственного университета*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Малое предпринимательство представляет собой сферу приоритетных социально-экономических интересов государства. Главная задача системы государственного регулирования развития малого предпринимательства заключается в создании благоприятной среды для эффективного функционирования предпринимательских структур. В целях обеспечения экономического роста и перестройки структур экономики государство постоянное контролирует и решает проблемы малого предпринимательства - как на федеральном, так и на региональном уровне.

Во всех развитых странах малому бизнесу оказывается экономическая и социальная поддержка [2]. Необходимость такой поддержки признается всеми исследователями и для России, в этом направлении в нашей стране осуществляются некоторые меры [1]. Однако, как и во многих других случаях, разрыв между формальной констатацией экономической и социальной ответственности государства и реальным положением дел значителен. Малое предпринимательство нуждается в серьезной поддержке со стороны государственных органов и общественных объединений предпринимателей (союзов, ассоциаций, агентств, торгово-промышленных палат), которые должны проводить единую скоординированную политику.

Развитие малого предпринимательства предполагает систему его поддержки, то есть множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность [1], как со стороны государства, так и со стороны других некоммерческих структур. Основными составляющими поддержки малого предпринимательства со стороны государства являются финансовая, организационная, нормативно-законодательная, инфраструктурная и др.

Эффективность государственного регулирования предпринимательства обеспечивается в том случае, когда вводится:

- экономический общественный контроль за деятельностью государственной службы, осуществляющей процесс регулирования, формирования и функционирования предпринимательских структур;

- на основании итогов этой деятельности осуществляется либо материальное поощрение государственных служащих и служб, либо возмещения нанесенного ущерба;

- контроль за выполнением государственных программ со стороны предпринимательских структур;

- контроль за эффективностью использования целевых дотаций, льготного налогообложения, кредитования, амортизационных фондов и других средств финансовой поддержки предпринимательскими структурами и т.д.

Одним из основных факторов эффективного предпринимательства является стабильная непротиворечивая нормативно-законодательная система, способствующая развитию мотиваций эффективной деятельности широких слоев населения в области развития бизнеса. Непротиворечивая система законодательных актов должна исключить нежелательные последствия, которые могут вызываться самой законодательной системой. Если же законодательный акт противоречив, то его соблюдение в защищаемой сфере отношений приводит к нарушению общественных интересов в другой сфере. Социально-экономические отношения законопослушных граждан в сфере действия такого законодательного акта неизбежно ведут к нарушению либо закона, либо общественных интересов.

Несовершенство законодательной базы развития малого предпринимательства, по мнению многих предпринимателей, проявляется в следующем:

- отставание законодательства от практики;
- нестыковка различных законодательных и нормативных актов;
- возможность разного толкования законодательных положений;
- невозможность реализации важнейших положений, принятых законов;
- наличие сфер, не охваченных принятыми законодательными актами;
- плохая информация о принимаемых законах [3].

Многие законодательные акты, направленные на ликвидацию административных барьеров развития малого бизнеса, порождают в свою очередь новые административные барьеры, делая правовую систему предпринимательства менее прозрачной. Отметим также, что законодательство должно носить в большей степени региональный характер, так как малое предпринимательство больше ориентировано

на использование региональных ресурсов и региональный рынок. Статистика показывает, что, несмотря на общие федеральные законы, в каждом регионе развитие малого предпринимательства имеет свою динамику и свои ограничения [3].

При анализе "правового поля" малого предпринимательства важно отметить следующее обстоятельство. Нормативно-правовых актов по малому бизнесу в России, можно сказать, достаточно. Но они не содержат реальных обязательств для исполнения министерствами и ведомствами мер по его поддержке.

Процесс формирования любой общественно-политической или экономической сферы труден и длителен. Не исключение и малое предпринимательство. Опыт цивилизованных стран, в первую очередь, стран ЕЭС, США и Японии, показывает, что на создание комплексной правовой системы необходимо не менее 20 лет. В течение этого периода в ранее принятые законы постоянно вносились диктуемые жизнью изменения и поправки [2]. Сегодня на практике существует множество препятствий и административных барьеров на пути развития малого предпринимательства. В соответствии с этим необходимо осуществление ряда мероприятий, связанных с всемерным сокращением числа административных барьеров.

Так, в настоящее время контрольно-ревизионные функции в отношении малых предприятий осуществляют несколько десятков органов. Проверки носят бессистемный характер: различные контрольные органы требуют предоставления одних и тех же документов вместо того, чтобы наладить обмен данными. Предприниматель в большинстве случаев не имеет достоверной и достаточной информации о правах и полномочиях контролирующих органов (определяемых внутренними инструктивными документами) и не могут отстаивать свои интересы. Ответственность контрольных органов, их должностных лиц и других работников за допускаемые нарушения, как правило, устанавливается нечетко.

Таким образом, для эффективного развития малого бизнеса необходимо разработать полную непротиворечивую законодательную базу, которая обеспечивала бы равноправный "диалог" бизнеса и управляющих структур федерального и регионального уровней. Несмотря на общность федеральных законов, малый бизнес имеет различное число административных барьеров в различных регионах, что говорит о необходимости совершенствования организационно-правовой базы и на региональном уровне.

Поскольку законотворчество на федеральном уровне развивается медленно, регионы могут принимать недостающие наиболее важные законы на своем уровне. Кроме того, требуются законы, регулирующие предпринимательство с учетом специфики каждого конкретного региона, не нарушающие принципиальных положений соответствующих нормативно-правовых актов федерального уровня. В первом случае - при принятии российских законов федерального уровня необходимо учесть все наиболее ценное и апробированное в регионе. Во втором случае - региональные законы могли бы быть логическим дополнением и развитием федеральных законов.

Одной из важнейших форм государственного регулирования малого предпринимательства является законодательное обеспечение координации предпринимательской деятельности и защита имущественных интересов предпринимателей на основе создания соответствующих объединений в форме ассоциаций или союзов,

являющихся некоммерческими организациями, и реально координирующих и защищающих имущественные и иные интересы малого бизнеса.

Таким образом, в настоящее время при совершенствовании законодательно-правовой базы по регулированию и поддержке малого предпринимательства особое внимание следует обратить на разработку действенного механизма, гарантирующего соблюдение законности и равноправия представителей малого предпринимательства с другими хозяйствующими субъектами, обращая при этом особое внимание на обеспечение безопасности предпринимательской деятельности и его участников.

Перечисленные меры направлены на формирование благоприятной среды функционирования различных элементов системы, обеспечивающей стимулирование деятельности малых предприятий на основе сотрудничества государственных органов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях с предпринимательскими структурами, общественными и негосударственными объединениями предпринимателей.

Особое качество, отражающее сущность малого предпринимательства, заключается в его внутренних потенциальных возможностях самовывдвижения, саморазвития, самосовершенствования, обеспечивающих выработку и реализацию наиболее эффективного механизма рыночного хозяйствования даже в стихийных условиях нестабильного рынка. Именно в силу внутренних преимуществ, основанных на потенциальных возможностях эффективной рыночной самореализации, малое предпринимательство становится наиболее активным, ведущим и, вследствие этого, системообразующим элементом экономики государства.

\* \* \*

1. Малый бизнес. Организация, экономика, управление / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. М., 2003.
2. *Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б.* Малый бизнес: экономика, организация, финансы. СПб, 1999.
3. Правовые проблемы малого предпринимательства / Отв. ред. Т.М. Гандилов. М., 2001.

**А.А. Кудряшов**

*Поволжский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики,  
г. Самара*

## **ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ**

В настоящее время актуальной задачей является разработка методов инвестирования свободных денежных средств в международный валютный рынок. В задачи каждого инвестора входит не только сохранение средств от возможных экономических изменений, но и их приумножение с минимизацией рисков. Основной проблемой инвестирования в валютный рынок является отсутствие возможности формирования

диверсифицированного портфеля валют, так как на практике результаты инвестирования в эти виды финансовых операции точно не известны заранее и зависят от многих факторов. Например, валютная пара GBR\USD в апреле 2008 г. могла обеспечить владельцу доходность 30%, а в мае по данной паре можно было получить аналогичный по величине убыток. Курсовая доходность валюты находится по формуле:

$$D_K = \frac{(P_2 - P_1)}{P_1} \cdot 100\%,$$

где  $P_1$  - рыночная стоимость на начало периода;

$P_2$  - рыночная стоимость на конец периода.

При этом средняя месячная доходность по итогам года составила 2,5% при стандартном отклонении, равном 6,78%, что свидетельствует о высоком риске данной операции (расчеты автора).

Риск и доходность большинства подобных операций являются случайными величинами, на конкретные значения которых оказывает влияние множество факторов. Поэтому на практике инвесторы редко вкладывают все свои средства в валюту одной страны, они стремятся распределять свои вложения в некоторую совокупность финансовых инструментов, надеясь компенсировать возможные убытки от одних операций более высокими доходами от других. При этом в процессе формирования и управления такая совокупность финансовых инструментов рассматривается как единое целое, т. е. как самостоятельный объект - инвестиционный портфель.

Инвестиционный портфель - целенаправленно составленная совокупность финансовых и материальных активов, управляемая как единое целое. Инвестиционный портфель может содержать как собственно ценные бумаги, так и свободные денежные средства или иные активы, которые вместе составляют активы инвестора.

В зависимости от вида и условий осуществляемой деятельности, используемых финансовых инструментов, требуемого капитала, инвестиционные портфели могут существенно различаться по структуре и степени сложности управления. Например, портфель индивидуального инвестора, лично управляющего своими вложениями, может состоять всего из двух финансовых инструментов. В то же время портфели институциональных инвесторов (паевые и пенсионные фонды, банки, страховые компании) включают десятки или даже сотни различных финансовых инструментов. Несмотря на эти различия, фундаментальную основу современной теории портфеля (Modern Portfolio Theory - МРТ) составляют подходы, методы и модели, разработанные в результате исследования инвестиционных процессов на рынке капитала. Принципы и методы формирования инвестиционного портфеля рассматриваются на примере только одного класса рисков активы - национальные валюты различных стран.

Процесс формирования и управления инвестиционным портфелем на валютном рынке предполагает реализацию следующих этапов:

1. Постановка целей и выбор адекватного типа портфеля.
2. Анализ объектов инвестирования.
3. Формирование инвестиционного портфеля.
4. Выбор и реализация стратегии управления портфелем.
5. Оценка эффективности принятых решений.

Первый этап включает определение целей инвестирования, способных обеспечить их достижение портфелей и необходимого объема вкладываемых средств. Следует отметить, что, являясь отражением многообразия и сложности современных экономических отношений, цели портфельного инвестирования могут быть самыми различными:

- получение доходов;
- поддержка ликвидности;
- балансировка активов и обязательств;
- выполнение будущих обязательств;
- сбережение накопленных средств.

Независимо от конкретных целей инвестирования, при их формулировке необходимо учитывать такие важнейшие факторы как продолжительность операции (временной горизонт), ее ожидаемую доходность, ликвидность и риск.

Тип и структура портфеля в значительной степени зависят от поставленных целей. В соответствии с ними выделяют:

- портфели роста, формируемые из активов, обеспечивающих достижение высоких темпов роста вложенного капитала, и характеризующиеся значительным риском;
- портфели дохода, формируемые из активов, обеспечивающих получение высокой доходности на вложенный капитал;
- сбалансированные портфели, обеспечивающие достижение заданного уровня доходности при некотором допустимом уровне риска;
- портфели ликвидности, обеспечивающие, в случае необходимости, быстрое получение вложенных средств;
- консервативные портфели, сформированные из малорисковых и надежных активов.

Следует отметить, что в реальной практике преобладают смешанные портфели, отражающие весь спектр разнообразных целей инвестирования в условиях рынка.

Сущность второго этапа заключается в определении и исследовании характеристик тех валютных пар, которые в наибольшей степени способствуют достижению преследуемых целей.

Третий этап (формирование портфеля) включает отбор конкретных активов для вложения средств, а также оптимального распределения инвестируемого капитала между ними в соответствующих пропорциях. Формирование инвестиционного портфеля базируется на ряде основополагающих принципов, наиболее существенными из которых являются:

- соответствие типа портфеля поставленным целям инвестирования;
- адекватность типа портфеля инвестируемому капиталу;
- соответствие допустимому уровню риска;
- обеспечение управляемости (соответствия числа и сложности используемых инструментов возможностям инвестора по организации и осуществлению процессов управления портфелем).

Независимо от типа портфеля при его формировании инвестор сталкивается с проблемами селективности, выбора наиболее благоприятного времени для проведения операции и адекватных поставленным целям методов управления риском.



Первая проблема представляет собой известную в экономической теории задачу о наилучшем размещении ресурсов при заданных ограничениях. При этом основными критериями включения активов в портфель в общем случае являются соотношения доходности, ликвидности и риска. Эффективность решения следующей проблемы во многом зависит от точности анализа и прогноза изменения уровня цен на конкретные виды активов, выполненных на предыдущем этапе. Для непосредственного управления рисками наиболее часто используются диверсификация и различные способы хеджирования.

Сущность диверсификации состоит в формировании инвестиционного портфеля из различных активов таким образом, чтобы он при определенных ограничениях удовлетворял заданному соотношению риск/доходность. Формально эта задача может быть сформулирована следующим образом: минимизировать риск портфеля при заданном уровне доходности либо максимизировать доходность для выбранного уровня риска.

Современные способы хеджирования портфельных рисков базируются на использовании производных финансовых инструментов - фьючерсов, опционов, свопов.

Четвертый этап (выбор и реализация адекватной стратегии управления портфелем) тесно связан с целями инвестирования. Портфельные стратегии, применяемые при инвестировании в финансовые активы, можно разделить на активные, пассивные и смешанные.

Активные стратегии предполагают поиск недооцененных инструментов и частую реструктуризацию портфеля в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры. Наиболее существенным моментом их реализации является прогнозирование факторов, оказывающих влияние на характеристики ценных бумаг, включенных в портфель. Реализация активных стратегий требует затрат, связанных с осуществлением постоянного анализа и мониторинга рынка, а также с проведением операций купли/продажи при реструктуризации портфеля.

Пассивные стратегии требуют минимума информации и, соответственно, невысоких затрат. Наиболее простой стратегией этого типа является стратегия "купил и держи до определенного срока". Одна из популярных стратегий данного типа - индексирование. Такая стратегия базируется на обеспечении максимально возможного соответствия доходности и структуры портфеля некоторому рыночному индексу, например USDX.

Смешанные стратегии, как следует из названия, сочетают в себе элементы активного и пассивного управления. При этом пассивные стратегии используются для управления "ядром", или основной частью, портфеля, а активные - оставшейся частью (как правило, рисковой).

Заключительный этап предполагает периодическую оценку эффективности портфеля как в отношении полученных доходов, так и по отношению к сопутствующему риску. При этом возникает проблема выбора эталонных характеристик для сравнения.

Существуют различные подходы к оценке, такие как:

- исчисление специальных показателей (например, коэффициент Шарпа, коэффициент Трейнора);
- расчет и последующее сопоставление эталонных характеристик с условными параметрами "рыночного портфеля";

- статистические методы (корреляционный анализ);
- методы искусственного интеллекта.

На практике строгое следование этим положениям является весьма затруднительным. Однако оценка инвестиционного портфеля должна основываться не только на степени адекватности исходных предположений, но и на успешности решения с помощью задач управления инвестициями. В последнее время использование портфельных инвестиций значительно расширилось. Все большее число инвестиционных менеджеров, управляющих инвестиционных фондов применяют ее методы на практике, и хотя у нее имеется немало противников, ее влияние постоянно растет не только в теоретическом, но и в практическом применении.

**Е.П. Кудряшова, Ю.В. Матвеев**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Экономический рост, обеспечение устойчивости развития производства, повышение уровня жизни населения является главной задачей для современной России. Задача удвоения ВВП за 10 лет создала ситуацию когда, с одной стороны, появился вполне конкретный показатель оценки результативности действий в экономике, а с другой - возникла необходимость качественного изменения общего курса страны, которое можно обозначить как переход к стратегии управляемого развития как на макро-, так и на микроуровне. Все это требует критически и позитивно совмещенного анализа существующих концепций социально-экономического развития, обоснования новых подходов к формированию экономического роста, выработки механизмов и методов ее наиболее эффективного осуществления, которые были бы адекватны природному, научно-техническому, человеческому, интеллектуальному потенциалу страны и задачам восстановления ее ведущих позиций в мировой экономике.

В докладе Минэкономразвития РФ (25 марта 2008 г.) сказано, что "в целом за последние 7 лет среднегодовые темпы роста составили 7%, что превышало темпы развитых как экономически развитых стран мира, так большинства стран с сопоставимым уровнем благосостояния. Устойчивый экономический рост повысил долю России в мировой экономике с 2,7 до 3,2%. Как результат в 2007 г. по своим масштабам российская экономика переместилась с 10 места в мировом "рейтинге" на седьмое; по объему ВВП за последние лет Россия поднялась выше Франции, Бразилии и Италии"<sup>1</sup>.

Однако при таких "высоких" темпах восьмилетних в 2007 г. объем промышленного производства составил лишь 79,1% уровня 1990 г., продукция сельского хозяйства - 76,5, инвестиции в основной капитал - 55,4, реальные доходы населения - 77,1%<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> *Набиуллина Э.* Приоритеты деятельности на 2008 г. и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. № 4. С.3.

<sup>2</sup> Экономист. 2008. № 2. С. 16.

"На самом деле, по словам А. Амосова, Россия не вышла на траекторию роста или развития. Экономический рост - воспроизводственная категория. В России сейчас иная воспроизводственная ситуация по сравнению с большинством стран мира и потому сравнивать темпы роста в России и в США или странах ЕС так же бессмысленно как сравнивать темпы роста ребенка и взрослого человека"<sup>1</sup>.

Действительно, положительные темпы прироста, демонстрируемые начиная с 1999 г., слишком низки, чтобы их можно было считать темпами роста или развития. Так, в 1998 г. в стране произвели лишь один электровоз для железнодорожного транспорта, в 1999 г. - два; рост составил 200%, но для возмещения выбытия и обновления парка железным дорогам до 2010 г. требуется около 7000 электровозов и тепловозов. При существующих условиях в железнодорожном машиностроении даже ежегодное удвоение производства в течение 7 лет недостаточно для технической модернизации, так как поставки за эти годы составили бы 255 шт. Но ежегодного удвоения производства электровозов в период после 1999г. не было.

По опубликованным данным, прирост выпуска многих важнейших видов продукции, не достигнув значительных масштабов, в 2000 г. прекратился, а в 2001-2002 гг. опять стал снижаться. Например, выпуск тракторов в 2002 г, вместо того чтобы хотя бы удвоиться по сравнению с низким уровнем 2000 г., уменьшился еще в 2 раза, а в 2003-2004 гг. их произвели еще меньше, чем в 2003 г. В результате низкого уровня производства и поставок выбытие тракторов существенно превышает объем их поставок. Парк тракторов в сельском хозяйстве в 2004 г. в 2,4 раза меньше, чем в 1992 г., причем в 2001-2004 гг. он сократился на 214 тыс., или в 1,4 раза<sup>2</sup>.

При всех ныне достигнутых и прогнозируемых высоких темпах объем ВВП в 2012 г. составит 138-139 % к 1989 г, что, по сути, означает среднегодовой темп прироста за весь период 1,3%.

В то же время и мир в целом, и геополитические конкуренты России существенно превосходили ее по темпам, в результате чего кардинальным образом меняется место России в глобальном экономическом соревновании (табл. 1).

**Таблица 1**

**Среднегодовые темпы прироста ВВП, %\***

Страны (группы стран)	1991-2005	2006-2012 (прогноз)
Мир в целом	3,5	4,3
Развитые страны	2,5	2,5
США	3,3	3,2
ЕС-27	2,0	2,2
КНР (без Гонконга)	9,8	8,6
Индия	5,9	6,4

\* *Источник:* Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 95.

Именно в этом контексте следует оценивать проблему наращивания темпов экономического роста, рассматривая поставленные задачи как минимальные с точки

<sup>1</sup> Амосов А. Об условиях развития народного хозяйства в 2005 - 2007 гг. // Экономист. 2004. № 6. С. 4.

<sup>2</sup> Экономист. 2005. №4. С. 16.

зрения недопущения "выпадения" России из числа главных субъектов глобального экономического пространства.

В современной высоко-конкурентной среде мирового экономического развития эффективная интеграция в нее России предполагает: устойчивый экономический рост на основе прогрессивных структурных сдвигов - развития высокотехнологического сектора, внедрения наукоемких и информационных технологий; существенный подъем уровня жизни населения, адекватный достижениям научно-технического прогресса выравнивание качества жизни с постиндустриальными странами. При этих условиях экономика приобретает качественно прогрессивное инновационное развитие.

Переход к устойчивому экономическому росту должен базироваться на реструктуризации производства. Надежда на сценарий энергосырьевого развития, предполагающий использование конкурентных преимуществ России в энергетическом секторе для устойчивого наращивания экспорта сырья и повышения глубины его переработки, обеспечение на этой основе устойчивого социально-экономического роста, представляется маловероятным. По сравнению с другими странами, экспортирующими сырье, в России добыча нефти в расчете на душу населения на порядок меньше. Так, в Норвегии в середине нынешнего десятилетия добывалось 33 т нефти на душу населения<sup>1</sup>. В России, согласно расчетам Минэкономразвития, аналогичный показатель составил в 2007 г. - 3,5 т, а в 2010 и 2015 г. он должен достичь соответственно 3,7 и 3,8 т.

Вполне очевидно, что в таких условиях решать задачи устойчивого роста, опираясь на данный фактор, при любых возможных мировых ценах на нефть и с учетом внутренних потребностей в нефтепродуктах, невозможно. К тому же при сохраняющемся отставании национального машиностроительного комплекса невозможно будет как извлечение труднодоступных ресурсов (к которым придется переходить<sup>2</sup>), так и переход к альтернативным источникам энергии.

Конечно, следует отметить, что в 2007 г. намечился перелом в отмеченных тенденциях. Так, согласно предварительным данным, в 2007 г. темпы прироста производства машин и оборудования по сравнению с 2006 г. возросли почти в 6 раз. Но говорить устойчивости этой тенденции преждевременно.

Структурным проблемам воспроизводства и производства инновационной и инвестиционной сфер посвящены многие экономические исследования отечественных и зарубежных ученых. Концепции и модели экономического роста рассматриваются с позиций обеспечения его темпов на ближайшее время и перспективу<sup>3</sup>. Предпосылки экономического роста раскрываются с учетом формирования стратегических программ реструктуризации производства, обеспеченных источниками и механизмами целевой концентрации инвестиционных ресурсов в инновационной экономике. Возрастание функций инновационных мо-

---

<sup>1</sup> Миронов В., Пухов С. Российская экономика в контексте развития мировых энергетических рынков // *Вопр. экономики*. 2006. №8. С. 121.

<sup>2</sup> По оценке Минприроды, около 60% разведанных запасов нефти в России относятся к трудноизвлекаемым (см.: *Экономика и жизнь*. 2005. № 40. С. 37).

<sup>3</sup> Кушлин В. Россия и экономический порядок XXI века // *Экономист*. 1997. № 12. С. 7-11; Яковец Ю. Предпосылки преодоления инвестиционного кризиса // *Экономист*. 1998. № 1. С. 32-36; и др.

делей отражает интенсификацию воспроизводственного процесса конкурентного типа<sup>1</sup>. Реструктуризация производства является приоритетной задачей не только в условиях трансформации экономики, но в эффективно функционирующем воспроизводстве, что обеспечивает непрерывную замену устаревших технологий более прогрессивными, а ядром структурных изменений служит инновационная сфера. Обновление технологий в производстве - по своей сути интегрирующий процесс, вовлекающий материальные и интеллектуальные ресурсы из различных источников, вовлекающий материальные и интеллектуальные ресурсы из различных источников.

Анализ экономического развития в странах, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуске и экспорте наукоемкой продукции, позволяет выделить некоторые типы стратегий инновационного развития. Во-первых, это стратегия "использования" зарубежного научно-технического потенциала и перенесения нововведений в собственную экономику Во-вторых, стратегия "заимствования", состоящая в том, что, располагая дешевой рабочей силой и используя часть собственного научно-технического потенциала, осваивается выпуск продукции, производившейся ранее в развитых странах, с последующим наращиванием кадров инженерно-технического сопровождения производства, требует сочетания государственной и корпоративной форм собственности. Такая стратегия принята в Китае и в ряде стран Юго-Восточной Азии, в том числе создание конкурентоспособной автомобильной промышленности, высокоэффективных средств вычислительной техники, бытовой электроники, к примеру в Южной Корее. В-третьих, стратегия "наращивания", использования собственного научно-технического потенциала, привлечения ученых и конструкторов, интегрирования фундаментальной и прикладной науки позволяет создавать новый продукт, высокие технологии, реализуемые в производстве и социальной сфере. Ее придерживаются в экономике США, Англии, ФРГ, Франции.

В этой связи российская стратегия устойчивого развития должна базироваться на интеграции составляющих экономического роста, его инновационного механизма, способного не только обеспечивать освоение значительных ресурсов, но и серийно реализовывать проекты высоких технологий. Поэтому финансирование фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ должно быть поставлено в зависимость от результатов их использования. Поскольку внедрение новшеств связано с их значимостью и возможностями предприятий, то целесообразно усилить контроль за использованием новейших научных достижений в инновационных проектах<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Сплицын А.Т. Воспроизводство и развитие экономического потенциала // Экономист. 2002. № 5.

<sup>2</sup> "Видимое благополучие общих макроэкономических показателей, по словам Э. Набиуллиной, не позволяет забывать о недостаточном качестве экономического роста, о его уязвимости к колебаниям внешней конъюнктуры и слабой инновационной активности российских предприятий. Так удельный вес инновационной продукции в объеме продукции промышленности составляет около 5,5 %, что в 5-6 раз уступает показателям наших европейских конкурентов. Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, все еще не превышает 10%, тогда как в ведущих европейских странах оно доходит до 40-50%. По существу, Россия находится в самом начале перехода к инновационной экономике. И надо уже в ближайшие годы совершить прорыв в этой области" (см.: Экономист. 2008. №4. С. 9).

На протяжении последних десятилетий экономические системы развитых стран демонстрировали устойчивый рост при практически нулевом увеличении занятости, что полностью подтверждает основные положения современной теории роста<sup>1</sup>. Поэтому для российской экономики принципиально важен массовый переход на новые технологии.

По экономической теории технического развития основным элементом любой экономической структуры считается технологическая совокупность, которая складывается из специализированных технологических процессов. Важнейшее свойство ее - целостность.

В экономике складываются устойчивые технологические цепи, которые объединяют связанные друг с другом технологические совокупности различных типов. Они осуществляют последовательную переработку некоторого набора исходных ресурсов от добычи полезных ископаемых до производства предметов конечного потребления.

Большая группа технологических связей, соединенных друг с другом однотипными технологическими цепями, образует технологический уклад. В его рамках осуществляется замкнутый макроэкономический цикл, включающий добычу первичных производственных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов. Его иногда называют воспроизводственным контуром.

Общепринято выделение шести технологических укладов, обобщенная характеристика которых представлена в табл. 2.

**Таблица 2**

**Краткая характеристика технологических укладов\***

Номер уклада	Годы развития	Инфраструктура уклада	Характеристика соответствующего инновационного цикла	Ведущие отрасли экономики
1	2	3	4	5
Первый	1785-1835	Оросительные каналы, проезжие дороги	Промышленная революция фабричное производство текстиля	Сельское хозяйство, текстильная промышленность
Второй	1830-1885	Железные дороги, мировое судоходство	Цикл пара и железных дорог	Легкая промышленность, судостроение, добывающие отрасли
Третий	1880-1935	Электростанции, электрические распределительные сети, телефон	Цикл электричества и стали	Химическая промышленность, универсальное машиностроение, топливно-энергетический комплекс, электротехническая промышленность

<sup>1</sup> Современная теория роста, представленная работами Ч. Джонса, Р. Лукаса, Д. Ромера, Р. Солоу, Дж. Стиглица и других ученых, обращает внимание на накопление человеческого капитала и распространение новых технологий в отличие от неоклассической теории, объясняющей рост более эффективным использованием традиционных факторов производства.

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
Четвертый	1930-1985	Скоростные дороги, трубопроводы, воздушные сообщения, аэропорты, телевизионная связь	Цикл автомобилей и синтетических материалов	Электроэнергетика, основанная на использовании нефти, приборостроение, производство станков с ЧПУ, синтетических материалов
Пятый	1980-2035	средства телекоммуникаций, компьютерные сети, Интернет, спутниковая связь	Компьютерная революция	Атомная энергетика, микроэлектроника, информатика, биотехнология, геновая инженерия животных, аэрокосмическая промышленность
Шестой	Приблизительно с 2030 года	Транспортная революция, глобальные мультимедийные сети	Информационная революция	Нетрадиционная и космическая энергетика, космические технологии, нанотехнологии, геновая инженерия животных и человека и др.

\* Источник: Инновации. 2004. №10. С. 71.

Каждый новый технологический уклад существенно раздвигает пределы кривой производственных возможностей общества. Одновременно происходят существенные изменения в организации производства, способствующие росту эффективности использования его основных факторов - труда и капитала. Начиная с четвертого уклада, к числу этих факторов стали относить технологический прогресс. Оценки зарубежных ученых показывают, что его вклад в экономический рост варьировался на различных отрезках времени и с учетом особенностей методик исследований от 20 до почти 80%. В передовых странах разработка и внедрение технологических инноваций - решающий фактор социально-экономического развития, залог экономической безопасности. Так, в США прирост душевого национального дохода за счет этого фактора составляет до 90%. Вторая половина XX века неопровержимо доказала, что научное знание, воплощенное в новые технологические разработки является мощным генератором экономического роста как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Благодаря базисным нововведениям в области микроэлектроники, вычислительной техники, информатики, новых материалов, биотехнологии произошли крупные структурные сдвиги в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности и сложилась группа отраслей высоких технологий.

Анализ структуры экономики России и ее внешней торговли показывает, что пока не найдена опора устойчивого роста и увеличения доли пятого технологического уклада в промышленном производстве. Доля машиностроительной продукции в национальном экспорте России колеблется в районе 10%. Экспорт продукции наукоемких и специализированных производств в страны ЕС не превышает 5% (фармацевтика, компьютеры и

оргтехника, медицинская аппаратура, оптика, аэрокосмическая промышленность), крайне низка доля России на мировом рынке высоких технологий.

Вместе с тем, ряд позитивных процессов свидетельствуют о том, что ситуация во многих областях меняется к лучшему. Так, в целом очень успешно развивается российская отрасль связи, темпы роста которой за последние 10 лет характеризуются двузначными цифрами. Динамично развивается отрасль информационных технологий. По оценкам Минсвязи РФ, компьютерный парк России в 2001-2002 гг. увеличился на 20%, а объем компьютерного рынка составляет около 4 млрд. дол., что вполне сопоставимо с рынком ряда развитых стран. За 1996-2002 гг. Россия заняла восьмое место по количеству опубликованных работ - 125, 5 тыс. и седьмое место по числу полученных Нобелевских премий.

При всей неоднозначности, узости и незавершенности инновационных процессов российской экономики обозначенные тенденции соответствуют глобальным изменениям современного научного и инновационного развития.

Научно обоснованная стратегия экономического роста должна стать комплексной и системной, включающей структурную, промышленную, научно-техническую, инвестиционную и внешнеторговую политику как необходимые условия для обеспечения прочной стабилизации, а затем устойчивого развития и эффективного функционирования отечественных товаропроизводителей. Этому должны способствовать преодоление дезинтеграции экономической системы, трансформация сбережений в инвестиции, восстановление нормального платежного оборота, стимулирование инновационной активности и структурной перестройки экономики, ее модернизации на современной технологической основе. Стимулирование и повышение конкурентоспособности российских производственных структур важно направить на решение задач социально организованной экономики, создание системы социальных гарантий и социальной защиты.

**Ю.С. Лекарева**

*Оренбургский филиал*

*Российского государственного*

*торгово-экономического университета*

## **АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ**

Наличие рисков в рыночной экономике, в хозяйственной деятельности любого субъекта объективно вызывает необходимость целенаправленных действий по уменьшению этих рисков и возмещению связанного с ними ущерба. Риск связан с объективной и субъективной вероятностью. Объективная вероятность отражает законы, присущие явлениям и процессам в их объективной реальности. Субъективная вероятность связана с оценкой субъектом происходящих событий, процессов, явлений объективной действительности, выявление зависимостей между ними на основе имеющихся собственных знаний, опыта, представлений.



Эффективность управления риском во многом определяется классификацией риска.

Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможность для эффективного применения соответствующих методов регулирования риском. Каждому риску соответствует своя система способов и методов его регулирования. Существующие классификации риска следует дополнить видами риска в зависимости от уровня хозяйствования и видами риска в зависимости от степени их регулирования. Первая группа рисков обусловлена тем, что неопределенность как вероятностная основа возникновения риска присуща экономике на разных ее уровнях - макро, мезо, микро, нано. Соответственно этому риски подразделяются на аналогичные уровням хозяйствования виды и включают макро-, мезо-, микро-, нанориски. Вторая группа рисков включает в себя регулируемые и нерегулируемые риски. Понятие страховой и нестраховой риск не совпадает с понятием регулируемый и нерегулируемый риск. Страховые риски включаются в договор страхования и по поводу них возникают отношения между двумя сторонами - страховщиками и страхователями на рынке страховых услуг. Нестраховые риски не включаются в договор страхования, но это не означает, что они нерегулируемы вообще. По отношению к ним применимы другие методы регулирования, например, саморегулирование рисков хозяйствующими субъектами.

По логике, каждый вид риска, возникающий на определенном уровне хозяйствования должен соответственно регулироваться субъектом, персонифицирующим данный уровень: макроэкономический риск - государством; микроэкономический - основным хозяйствующим субъектом - фирмами и страховщиками; микроэкономические риски - отдельными индивидами и частично страховщиками. Вместе с тем, риски на мезоуровне (региональные, отраслевые) регулируются не только субъектами региональной власти, но и другими хозяйствующими в регионе субъектами, также как и макроэкономические риски не только ложатся на государство как макрорегулятора, но и на других хозяйствующих субъектов, в том числе и на страховщиков.

Считаем, что в современной экономике не выдерживается линейность в дуальной взаимосвязи "вид риска (по уровню хозяйствования) - субъект хозяйствования и регулирования". Более того, как показывает практика, оптимальным является совместное несение различных рисков несколькими субъектами, регулирование рисков их общими усилиями. Здесь возникает проблема - в каких пределах, и в каких формах целесообразно совместное регулирование рисков хозяйствующими субъектами, и как определить ту грань (границы), где регулирование риска целесообразно осуществлять тому или иному субъекту самостоятельно в расчете на свои собственные возможности и ресурсы.

Это очень важно, т.к. определенные способы регулирования рисков затрагивают основные экономические интересы субъектов и непосредственно влияют на их деятельность, затраты, а другие способы - более толерантны в этом отношении. К тому же несение убытков, связанных с рисками, это не расточительность и благотворительность, которую могут позволить себе субъекты, это реальная потеря части средств, ресурсов, отвлечение, перераспределение их из других сфер и направлений деятельности субъектов.

Авторская позиция в данном вопросе заключается в следующем. Существуют социально-экономические альтернативы (каждая из исключаящих друг друга возможностей) регулирования рисков хозяйствующих субъектов. Эти социально-

экономические альтернативы связаны с разнородностью рисков, которые формируются на соответствующих уровнях хозяйствования, в разных сферах деятельности субъектов и могут быть страхуемыми и нестрахуемыми, регулируемыми и нерегулируемыми. Соответственно эти риски могут быть переданы специализированным институтам - страховым компаниям или самостоятельно регулироваться субъектами (государством, фирмами, индивидами) различными способами (самострахованием, объединением или распределением риска между связанными друг с другом субъектами по вертикали и/или по горизонтали).

Главной проблемой при наличии социально-экономических альтернатив регулирования риска становится необходимость рационального выбора между взаимоисключающими возможностями - регулированием риска собственными или совместными усилиями субъектов (самострахование) или передачей (транзакцией) этих прав специализированному субъекту - страховщику. С развитием и усилением процессов глобализации экономики формируются глобальные риски, связанные с исчерпаемостью природных ресурсов, необходимостью поиска новых альтернативных ресурсов и постепенного перехода к их использованию; обострением экологических проблем; нарастанием экономической мощи транзакционных корпораций, превосходящих национальные экономики отдельных стран; терроризмом со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Пока в современном мире нет такого института, который способен единолично регулировать эти глобальные риски. С ними не могут полностью управиться ни отдельные государства, ни межгосударственные объединения, ни международные организации, ни транснациональные корпорации. Процессы глобализации еще более подчеркивают необходимость социально-экономических альтернатив регулирования рисков на различных уровнях, т.к. в этих условиях появляются глобальные нерегулируемые риски, убытки и ущербы от которых несут все хозяйствующие субъекты в той или иной степени.

Одной из социально-экономических альтернатив регулирования рисков (прежде всего макроэкономических) является государственное регулирование. Другой такой альтернативой является несение данных рисков самостоятельно хозяйствующими субъектами, т.е. саморегулирование. Определение альтернативных способов регулирования макроэкономических рисков потребовало раскрытия содержания категории "макроэкономический риск".

Среди многообразия определений макроэкономического риска можно выделить три основных подхода.

1. По природе источника риска - это риск, возникающий в ходе изменения макроэкономических факторов.
2. По природе воздействия - это риск, влияющий на стратегическое экономическое положение субъекта.
3. По типу хозяйственных операций - это риск, возникающий в ходе экономической деятельности хозяйствующего субъекта, особенно инвестиционной.

Считаем, что макроэкономический риск - это, прежде всего, риск, связанный с действием и изменением макроэкономических факторов, оказывающий воздействие не только на деятельность макросубъектов, но и других субъектов экономики, и выступающий по отношению к ним как постоянный экзогенный детерминант.

Макроэкономический риск в силу своей природы, формируясь во внешней среде хозяйствующего субъекта, приводит к изменениям условий функционирования всех элементов его внутренней системы и воздействует на все сферы хозяйственной деятельности субъекта, который не имеет в своем распоряжении средств, способных радикально повлиять на данный риск. При этом данные риски аккумулируются с внутренними рисками субъекта, что усиливает масштабы их влияния. Высокие макроэкономические риски могут быть катастрофическими для отдельного субъекта и привести его к банкротству. Последствия воздействия данных рисков могут быть смягчены и (или) нейтрализованы с помощью механизмов, предполагающих участие государства посредством формирования и реализации государственной политики в данной сфере. Это связано с качественными характеристиками макроэкономических рисков, обладающих следующими особенностями:

- имеют катастрофическую природу по масштабу ожидаемых потерь;
- косвенные убытки в разы превышают прямые убытки в структуре общего ожидаемого убытка;
- риски не диверсифицируемы из-за систематического характера;
- широкий масштаб охвата при реализации в убыток;
- являются сложными рисками, состоящими из кумуляции простых (политических, экономических, социальных);
- данные риски могут быть компенсированы в основном за счет государственного финансирования;
- являются самыми опасными массовыми рисками "больных", слабых экономик; в развитых странах со стабильной и развитой рыночной экономикой систематический риск локализован, не столь опасен и не является таким массовым;
- являются неизбежными для всех хозяйствующих субъектов, но оказывают влияние на их деятельность в разной степени;
- являются внешними, объединяясь с внутренними рисками в единую рисковую совокупность в порядке кумуляции; при трансформации макроэкономического риска в системный и стратегический риск хозяйствующего субъекта приобретает характер как внешнего, так и внутреннего риска;
- являются с точки зрения отдельного хозяйствующего субъекта не полностью регулируемыми и более эффективно регулируются различными государственными органами;
- регулируются посредством проведения государственной политики;
- с позиции риск-менеджмента хозяйствующего субъекта основным альтернативным методом и приемом управления макроэкономическим риском является саморегуляция его субъектом (самострахование, распределение рисков);
- с позиции частного коммерческого страхования эти риски не считаются страховыми.

Отметим, что при значительных макроэкономических рисках и сравнительно скромных объемах страховых выплат в России, объемы страховых услуг в России в 67 раз меньше, чем в США, в 30 раз меньше, чем в Японии, в 18 раз меньше по сравнению с Великобританией и Францией, в 7,8 раза меньше, чем в Италии и в 4,2 меньше, чем в Канаде. Большая часть этих рисков ложится на плечи хозяйствующих субъектов, которые вынуждены саморегулировать их. Это свидетельствует о наличии альтернатив в регулировании макроэкономических рисков.

Другой социально-экономической альтернативой регулирования рисков является страхование. Сущность страхования как метода финансирования риска или покрытия убытка определяется как передача ответственности за возмещение возможного ущерба другому субъекту, специализирующемуся на таких операциях, - страховой компании. Использование страхования как метода управления рисками означает снижение участия, а иногда даже полный отказ от участия самого хозяйствующего субъекта в покрытии убытков переложением своего риска на страховую компанию за определенную плату.

Формой организации страхования является страховой рынок. Это основная форма, но не единственная. Альтернативной формой выступает самострахование хозяйствующих субъектов.

Одной из наименее изученных альтернатив регулирования рисков является его саморегулирование хозяйствующими субъектами. Следует отметить, что фактор риска является сильным стимулом экономии ресурсов. Это заставляет фирмы очень тщательно анализировать издержки производства, рентабельность проектов, инвестиционные сметы, цены на ресурсы и готовую продукцию.

Отсутствие фактора риска для хозяйствующих субъектов в течение почти 70-ти лет в условиях государственной (плановой) экономики в значительной степени трансформировало не только понимание его значимости, но и отношение к необходимости его регулирования различными способами. Полагаем, что в современных условиях хозяйствующие субъекты в России далеко не в полной мере используют потенциал саморегулирования различных рисков, что значительно ограничивает приемлемые для этого социально-экономические альтернативы. Для того, чтобы механизм саморегулирования рисков со стороны хозяйствующих субъектов функционировал на должном уровне, необходимо определить какие виды рисков может самостоятельно нести данный субъект и какими способами можно уменьшить негативные последствия рисков.

Для российских субъектов хозяйствования существенны риски, связанные с изменениями "правил игры" устанавливаемых государством. Сюда относится принятие новых законов и законодательных актов, дополнений к действующему законодательству, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации (республик, краев, областей). Огромное число законов, принятых в переходный период российской экономики, а главное частая смена "правил игры" в соответствии с ними, несоответствие федерального и регионального законодательств, неразработанность механизмов их реализации порождало значительные риски у хозяйственных субъектов. Это относилось к налоговому законодательству, к поддержке малого бизнеса, масштабам и формам саморегулирования, условиям деятельности социальных структур - образовательных, медицинских и т.п.

Данный риск непредвиденных изменений сложившихся правил игры автор называет **институциональным риском**. К способам саморегуляции этого риска можно отнести доскональное и профессиональное знание законодательства, подзаконных актов, а также постоянное отслеживание разрабатываемых проектов законов, их принятие или отклонение. Можно также прибегнуть к лоббированию своих интересов в органах государственного управления, мониторингу общественного мнения.

Отсутствие института лоббирования в цивилизованном виде в России способствует повышению уровня неопределенности, непредвиденного изменения сложившихся "правил игры", что, безусловно, ведет к росту рисков, регулировать которые должны хозяйствующие субъекты самостоятельно.

Выделим способы уменьшения негативных последствий нестрахуемых рисков, систематизированные по следующим направлениям:

1) способы саморегуляции, связанные с использованием человеческого капитала. В крупных зарубежных фирмах существует специалист-менеджер по риску, отвечающий за управление различными видами риска в данной фирме. Во многих случаях он разделяет ответственность за различные виды риска с другими специалистами фирмы, например, с финансовым менеджером. Такой риск уменьшается при квалифицированном управлении разными направлениями деятельности фирмы (производство, сбыт, ресурсоснабжение и т.д.); при участии специалистов особого профиля (экоаудиторов-финансистов-бухгалтеров, анализирующих финансово-хозяйственную деятельность фирмы). Помимо специалистов, непосредственно занимающихся рисками на фирме и их регулированием, в т.ч. и саморегулированием, существует особая группа - хедхантеры (охотники за головами), отслеживающие особо талантливых, креативных специалистов в других фирмах и переманивающих их в собственную компанию различными способами. Высокий уровень компетентности сотрудников фирмы в определенной степени является гарантией от несения значительных рисков;

2) способы саморегуляции, связанные с использованием финансовых средств. Фирма может уменьшить свои убытки, потери с помощью такого метода самострахования как формирование специального резервного фонда за счет части своих оборотных финансовых средств. Целесообразно это делать при относительно небольшой стоимости страхуемого имущества по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса. Самострахование имеет также смысл, если фирма имеет большое количество однотипного имущества и вероятность убытков очень мала. Так, в практике ТНК - нефтяных корпораций с сотнями танкеров есть самострахование. Здесь расчет строится на том, что потеря одного танкера в год (вероятность этого очень мала) обойдется корпорации дешевле, чем страховые взносы за все танкеры;

3) способы саморегуляции, связанные с распределением риска. Одним из таких способов является хеджирование (ограждение от потерь). Так, фирмы, специализирующиеся на обработке сырья, страхуют прогнозируемый уровень доходов передачей риска другой стороне на основе предварительного договора между поставщиком и потребителем. В большинстве стран сырьевые материалы являются объектом купли-продажи на товарно-сырьевых биржах;

4) самострахование может достигаться за счет эффективного использования информационных ресурсов. Фирмы могут создавать собственные базы данных для генерации корпоративных знаний - уникального ресурса, позволяющего находить выход из сложных, кажущихся порой безвыходных ситуаций. Использование информационных ресурсов фирмой позволяет быстро анализировать изменения цен, спроса и предложения на рынке, рассчитывать целесообразность вложения средств в тот или иной проект, в т.ч. дисконтировать их и т.д. Достоверная информация в

руках квалифицированных специалистов позволяет более взвешенно подходить к оценке финансовых и коммерческих возможностей фирмы, точнее определить ее узкие места - зоны повышенного риска и своевременно принять соответствующие меры по саморегулированию риска. При обширной информационной ресурсной составляющей в фирме могут быть выделены более специализированные сектора, например, эккаутинг. Это функциональная сфера бизнеса, связанная со сбором, обработкой, классифицированием, анализом и оформлением различных видов финансовой информации.

В современных условиях наглядна эволюция взаимодействия фирмы с рискованной средой. Она заключается в постепенном переходе от страхования к комплексным системам риск-менеджмента. Исходным звеном взаимодействия фирмы с рискованной средой было страхование отдельных рисков, остальные виды рисков фирма несла самостоятельно - занималась самострахованием и регулированием рисков за счет их объединения и распределения между другими агентами. По мере усложнения хозяйственной деятельности фирмы и развития страхового рынка компания переходит к комплексному страхованию рисков (кредитных, операционных, имущественных и т.д.), но при этом саморегуляция нестраховых рисков остается за рамками комплексного страхования рисков. Более высокой формы взаимодействия с рискованной средой фирма достигает при селективном (фрагментарном) риск-менеджменте. Наиболее развитой формой взаимодействия фирмы с рискованной средой является комплексная система управления рисками компании, в рамках которой осуществляется страхование в страховых фирмах и саморегулирование нестраховых рисков различными способами (от создания резервного фонда до грамотного подбора и расстановки персонала).

Считаем, что знание и грамотное использование имеющихся социально-экономических альтернатив регулирования рисков, возникающих на различных уровнях хозяйствования, позволит реально снизить эти риски и значительно повысить эффективность и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и экономики в целом.

**К.Ю. Матвеев, Ю.В. Матвеев**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

Общепризнано и не нуждается в дополнительном обосновании утверждение о безальтернативности для России инновационного пути развития. Однако следует отметить, что в настоящее время в экономической литературе не существует однозначного понимания сущности явлений и процессов в этой сфере. Это, в частности, касается таких понятий как "инновационная деятельность" и "инновационный процесс".

Так, и в проекте ФЗ "Об инновационной деятельности и государственной и инновационной политике в РФ" инновационная деятельность определяется как "процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований

и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки"<sup>1</sup>.

Аналогичного мнения, о том, что инновационная деятельность - это процесс, придерживается целый ряд российских экономистов: В.П. Воробьев, Е.Ф. Денисов, Е.М. Рогова, И.Т. Балабанов, Р.А. Фатхутдинов, Т.А. Денисов, М.И. Каменецкий и некоторые другие. Другая группа ученых и экономистов не отождествляют инновационную деятельность с процессом. Так, под инновационной деятельностью понимает "деятельность, направленную на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках"<sup>2</sup>. Г.С. Гамидов считает, что инновационная деятельность - это "системный вид деятельности коллектива людей, направленный на реализацию в общественную практику инноваций (нововведений) "под ключ" на базе использования и внедрения новых научных знаний, идей, открытий и изобретений, а также существующих и проверенных наукоемких технологий, систем и оборудования"<sup>3</sup>. По мнению В.Н. Гунина и В.П. Баранчевая инновационная деятельность есть "сфера разработки и практического освоения технических, технологических, организационно-экономических нововведений, которая включает не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг"<sup>4</sup>.

Общим в представленных выше определениях является то, что инновационная деятельность понимается как род деятельности по выполнению инновационного процесса. В это связи следует отметить, что сущность инновационного процесса исследует лишь незначительная часть экономистов. Большинство же изучает инновационную деятельность, которая в соответствии с толкованием "Большой Советской энциклопедии" "включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности"<sup>5</sup>. Напротив, под процессом понимается "последовательная смена состояний стадий развития или совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата"<sup>6</sup>. Исходя из этого модно сказать, что понятие "инновационная деятельность" более широкое и емкое, чем понятие "инновационный процесс".

В экономической литературе инновационный процесс рассматривается с различных позиций и с различной степенью детализации: "во-первых, как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, "научно-технической,

---

<sup>1</sup> Проект ФЗ "Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации" // Инновации. 1998. № 2-3. Режим доступа: <http://innov.etu.ru>.

<sup>2</sup> Завалин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. СПб., 1998. С. 14.

<sup>3</sup> Гамидов Г.С. и др. Основы инноватики и инвестиционной деятельности. СПб., 2000. С. 8.

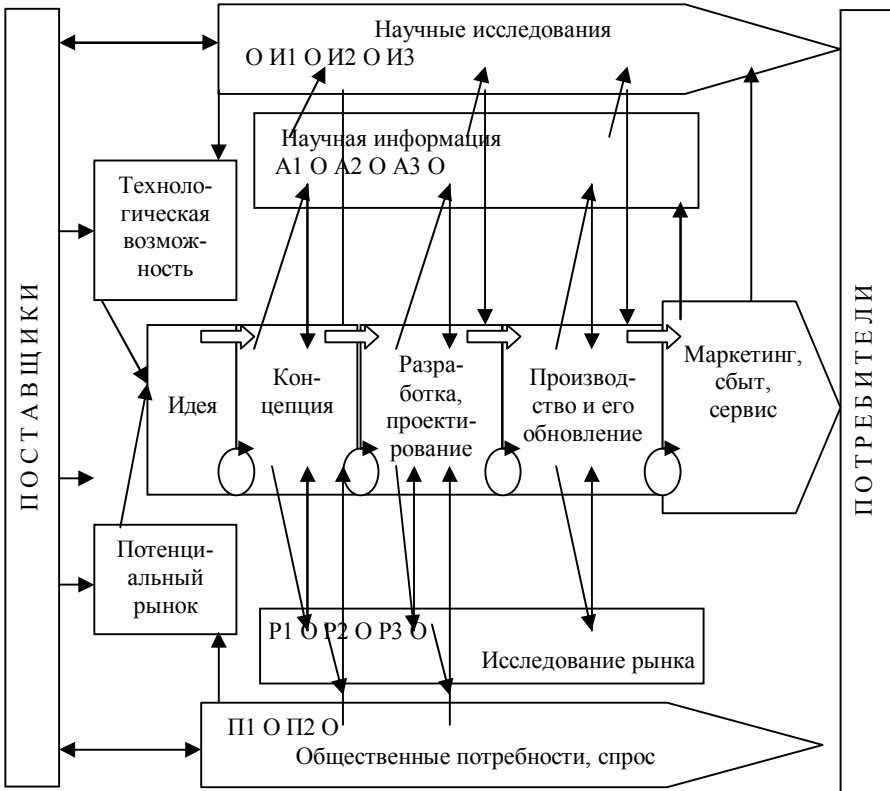
<sup>4</sup> Гунин В.И. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7. М., 1999. С. 252.

<sup>5</sup> Большая Советская энциклопедия. В 30 т. Т. 8. Дебитор - Евкалипт / Гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. М., 1972. С. 180

<sup>6</sup> Там же. Т. 21. Проба - Ременсы. М., 1975. С.161.

инновационной, производственной, маркетинговой деятельности; во-вторых, как временные этапы жизненного цикла нововведения от возникновения идеи до ее разработки и распространения; в-третьих, как процесс финансирования и инвестирования разработки и распространения нового вида продукта или услуги<sup>1</sup>.

Общая модель инновационного процесса представлена на рисунке.



**Рис. Нелинейная интегрированная модель инновационного процесса:**

→ - прямые и обратные связи; ⇨ - основной путь создания нововведения; И<sub>1</sub>, И<sub>2</sub>, И<sub>3</sub> - исследовательские проекты; А<sub>1</sub>, А<sub>2</sub>, А<sub>3</sub> - поиски и анализ научной информации; Р<sub>1</sub>, Р<sub>2</sub>, Р<sub>3</sub> - исследования рынка; П<sub>1</sub>, П<sub>2</sub> - анализ общественных потребностей, перспективного спроса; Ф<sub>1</sub> - финансирование внешних НИОКР; Ф<sub>2</sub> - финансирование внутренних НИОКР, закупка научного оборудования и приборов

Обобщая вышесказанное, под инновационным процессом, на наш взгляд, следует понимать систему социально-экономических отношений между участниками

<sup>1</sup> Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. М., 2002. С. 27.



этого процесса по созданию и внедрению инноваций<sup>1</sup>. Исследователи выделяют шесть основных групп участников инновационного процесса: авторы разработок; руководители научно-технических организаций; менеджеры, формирующие бизнес-предложение и управляющие проектами; чиновники, принимающие решения о государственной поддержке; стратегические партнеры, включающие инновации в свою стратегию, и инвесторы, рискующие реальными средствами<sup>2</sup>.

Интерес к исследованию современных инновационных процессов в экономике диктуется значением технологического развития как фактора конкурентоспособности компаний и стран. Стало очевидным, что эффективность использования научно-технических достижений определяется не только уровнем научных исследований и разработок, но и комплексом определенных технических, производственных, организационных, маркетинговых, финансовых операций, составляющих инновационный процесс и являющихся его неотъемлемыми элементами.

В настоящее время очевидно отставание России от передовых стран в сфере научно-технических достижений, что отчасти связано с процессом экономической перестройки, происходившей в стране в 1990-е гг. Отсутствие государственной поддержки науки на фоне общего спада промышленного производства, утечки кадров и научных разработок за границу существенно снизило конкурентоспособность страны.

Анализ структуры производства РФ в 2005 г. показывает, что доля отраслей, добывающих и производящих сырье и материалы, составляет 2/3, а доля отраслей, производящих товары и услуги, всего 1/3. Все большая открытость экономики, а также планируемое вступление России в ВТО приводят к сокращению инновационной продукции в общем объеме производства за счет ее вытеснения импортной продукцией и продукцией сырьевого комплекса.

"Доля России на мировом рынке высоких технологий составила всего 0,3 %, затраты на импорт технологий вдвое превысили доходы от их экспорта. В результате резкого сокращения машиностроения возросла зависимость страны от импорта инвестиционного оборудования, вычислительной техники, другой современной продукции... физический износ машин, оборудования, транспортных средств в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте превысил 60%"<sup>3</sup>.

В утвержденной распоряжением Правительства РФ от 19.01.2006 программе "Социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы)" раздел 12 посвящен формулировке стратегии развития науки и инноваций до 2010 г.

---

<sup>1</sup> Следует заметить, что точное и правильное понимание сущности основных экономических терминов значительно облегчает дальнейшие исследования в области инноваций, как например, оценку их эффективности.

<sup>2</sup> *Зинов В.Г.* Основная проблема развития инновационной деятельности // Инновации. 2004. №2. С.25.

<sup>3</sup> "Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года" (проект). Режим доступа: <http://www.h2club.mirea.ru/energetika/index.php-id=67.htm>.

В качестве ключевой проблемы в сфере развития науки и инноваций указывается несоответствие области исследований и разработок потребностям предпринимательства и обеспечения национальной безопасности.

Основными направлениями реализации стратегии являются:

- развитие фундаментальной науки;
- создание системы технологического прогнозирования и "технологических коридоров";
- реализация технологических проектов совместно с бизнесом;
- обеспечение конкурентоспособности сектора прикладных исследований и разработок;
- развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности;
- совершенствование механизмов поддержки экспорта наукоемкой продукции;
- создание технико-внедренческих зон;
- развитие инфраструктуры инновационной системы, включающее развитие сети технопарков, инновационно-технологических центров и бизнес-инкубаторов, создание центров трансфера технологий, развитие венчурного и посевного финансирования, создание системы государственной поддержки новых инновационных компаний на этапе старта, создание системы страхования рисков компаний на начальных стадиях их развития при осуществлении технологических инвестиций;
- поддержка воспроизводства кадрового потенциала науки, подготовка кадров для инновационной сферы при относительной стабилизации численности исследователей.

По оценкам Правительства РФ, удельный вес инновационной промышленной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции на внутреннем рынке в 2010 г. (15%) возрастет в 3 раза по сравнению с показателями 2004 г. (5 %), а удельный вес инновационной промышленной продукции в экспорте промышленной продукции в 2010 г. по сравнению с показателями 2004 г. возрастет с 6 до 20%.

Более подробно вопросы инновационного развития РФ сформулированы в "Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года", где определены основные проблемы, сформулированы цели, выделены критерии и индикаторы достижения целей, а также с прогнозированы ожидаемые результаты. В теоретическом аспекте для развития инновационного процесса в РФ было рассмотрено несколько возможных концептуальных подходов: рыночный эволюционный, рыночный радикальный, институциональная "достройка", инновационно активный, "знание-активный" и выбраны два основных сценария: инерционный и активный.

Первый - предполагает реализацию двух основных независимых направлений: широкомасштабная модернизация отраслей РФ на основе собственных исследований и разработок и на базе импортных технологий. Второй сценарий рассчитан на решение проблемы инноваций сразу в нескольких сферах: усиленное развитие приоритетных направлений, создание эффективной инновационной инфраструктуры, широкая модернизация отраслей РФ (см. таблицу).

**Целевые показатели и их значения\***

Целевой показатель	2004 г.	Целевое значение на 2015
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	1,17	2,5
Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки, %	39,4	70,0
Удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования разработки, %	5,5	20,0
Удельный вес научных организаций, имеющих доступ в Интернет по выделенным каналам связи, %	33,9	100
Коэффициент изобретательской активности (число патентных заявок на изобретения, поданных российскими заявителями в стране, в расчете на 10 тыс. населения)	1,60	5,5
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции на внутреннем рынке, %	5,6	18,0
Удельный вес организаций предприятий промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем их числе организаций, %	10,5	20,0
Удельный вес предприятий, осуществлявших организационные инновации, в общем их числе, %	28,5	60,0

\* Источник: Финансы и кредит. 2008. № 11. С. 88.

Основные задачи, на решение которых направлена стратегия:

- 1) создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок и условий для его расширенного воспроизводства;
- 2) создание эффективной национальной инновационной системы;
- 3) развитие институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок;
- 4) модернизация экономики на основе технологических инноваций.

Следует отметить, что в области разработки долгосрочной инновационной стратегии России имеются авторские предложения<sup>1</sup>, в которых принимается во внимание процесс глобализации и формирования постиндустриального общества, закономерности цикличного развития науки, техники и экономики в свете краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных (кондратьевских) и сверхдолгосрочных (цивилизационных) циклов, а также периодической смены моделей техники модификаций техно-

<sup>1</sup> См.: Яковец Ю.В., Кузык Б.Н., Кушлин В.И. Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций // Инновации. 2005. №1. С. 44-53; № 2. С. 19-28.

логий, поколений техники (технологий), технологических укладов и технологических способов производства, определяются наиболее перспективные направления инновационного развития для России до 2015 г.:

- производство высококачественного, экологически чистого продовольствия;
- возрождение легкой промышленности;
- восстановление отечественного производства медикаментов и лекарственных средств;
- опережающее развитие производства на инновационной основе инвестиционного оборудования;
- ускоренное развитие производства и экспорта высокотехнологичных товаров и услуг;
- прорыв в области энергетики;
- модернизация транспорта.

Авторами также проводится оценка инновационного потенциала промышленного предприятия на основе инновационных показателей, которые укрупнено разбиваются на пять групп:

1. *Кадровый потенциал*: уровень мотивации персонала к проведению инновационной деятельности, оценка квалификации и производственного потенциала кадров, качество системы подготовки и переподготовка кадров.

2. *Производственно-технологический потенциал*: обновление производственных фондов, производство новых видов продукции и повышение конкурентоспособности, реализация инновационной продукции, производительность труда.

3. *Научно-технический потенциал*: управление интеллектуальной собственностью, проведение научных исследований, уровень разработки новых наукоемких технологий.

4. *Финансово-экономический потенциал*: стандартные показатели финансовой устойчивости, ликвидности, прибыли, рентабельности и деловой активности, а также набор показателей, характеризующих прибыльность инноваций.

5. *Организационно-управленческий потенциал*: инновационная инфраструктура, эффективность менеджмента, маркетинговые стратегии управления инновациями, организация финансирования инноваций.

Несмотря на значительное количество отечественных и зарубежных работ, посвященных инновационному развитию экономических систем, отсутствует единогласие в формировании комплекса ключевых инновационных показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, вопросы развития инновационного процесса в России воплощаются в разрабатываемых стратегиях как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. Вместе с тем как показывает практика, одной из ярко выраженных и устойчивых негативных тенденций инновационного процесса в России является низкая отдача от инноваций. При этом, если по показателям наукоемкости Россия относительно сопоставима с инновационными и наиболее динамично развивающимися экономиками, то по показателям наукоотдачи уже значительно отстает от этих стран. Так, по числу инженеров и ученых Россия уступает лишь США, в то же время следует отметить недостаточное финансирование НИОКР,

низкую производительность труда и, как следствие, незначительный объем выпускаемой высокотехнологичной продукции. Согласно официальным данным, в среднем инновациями занимаются 10% промышленных предприятий. Сопоставимые показатели для развитых стран 25 - 30%<sup>1</sup>.

Необходимо отметить диспропорции в распределении затрат на исследования и разработки по источникам финансирования. В российской экономике роль частного сектора в финансировании технологических инноваций составляет всего 30%, тогда как в развитых странах и странах Юго-Восточной Азии этот показатель примерно в два раза выше. Разработка более 50% инноваций в России происходит за счет правительственных учреждений, которые не занимаются их практическим внедрением и освоением. Поэтому лишь от 1 до 5% (по разным оценкам) отечественных НИОКР используются в промышленном производстве. Представляется, что для России с учетом объективных тенденций ее экономики необходима модель развития национальной инновационной системы, обладающая следующими функциональными характеристиками:

- инновации не просто количественно нарастают, перемежая собой стандартные результаты воспроизводственного процесса, они сами становятся главным и определяющим характер производственного процесса результатом;

- потенциал инноваций уже не вмещается в узких границах товара "рабочая сила" и в фигуре предпринимателя, указанный потенциал находит форму своего воплощения в реализации, которая востребована инновационным воспроизводственным процессом;

- человеческий капитал как потенциал инновационного воспроизводства консолидирует в себе те элементы обновления общественно-хозяйственной жизни, которые в индустриальном воспроизводстве существовали разрозненно - человеческий капитал становится обязательной предпосылкой фундаментального цикла инновационного воспроизводства, соответственно результаты такого цикла (продукты высоких технологий) входят в процесс воспроизводства человеческого капитала, обеспечивая его возвышение.

Регулирование процесса воспроизводства человеческого капитала становится новой экономической функцией государства, востребованной условиями и характером инновационного воспроизводства. Новая функция требует для своего осуществления новых инструментов государственной экономической политики. Одним из таких инструментов являются инвестиционные составляющие государственного бюджета. Вместе с тем, государственные инвестиции не должны быть единственным источником ресурсов для развития человеческого капитала. Свою лепту в этот процесс должны вносить крупные корпорации, малый бизнес, домохозяйства и другие участники коммерческого сектора общественно-хозяйственной жизни.

Проведенный анализ инвестиционного развития в рамках федеральных стратегий позволяет определить положение России в глобализирующемся мире, а также выявить ключевые факторы и рычаги для управления развитием предприятий.

---

<sup>1</sup> Дробышевский Л.Н. Инновационная экономика в зеркале устойчивого развития // Финансы и кредит. 2005. № 12. С. 44.

## **ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ**

Вложение венчурного капитала в малые высокотехнологичные компании обусловлено стремлением получить более высокие доходы по сравнению с инвестициями в другие проекты. Венчурный инвестор надеется создать новые рынки сбыта и занять на них лидирующее положение благодаря инновационной монополии. Взаимный интерес новаторов - основателей компании и венчурных инвесторов - определяется не только вероятностью получения высоких доходов, но и активным развитием инновационного бизнеса, разработками прогрессивных технологий, возникновением новых направлений научно-технического прогресса<sup>1</sup>.

В общем виде венчурный капитал можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором при реструктуризации собственности. В числе особенностей, присущих венчурному капиталу, можно выделить: постоянную связь с научно-технической и инновационной деятельностью, объединение в себе возможностей финансового капитала и интеллектуального ресурса, объективное стремление к высоким уровням прибыльности, ориентацию не на возврат вкладываемых средств, а на развитие самих инновационных предприятий. Вместе с тем для венчурного финансирования характерны повышенная степень предпринимательского риска, а также особые методы его распределения между участниками венчурного процесса (инвестор и предприниматель). Главным результатом подобного финансирования считается не столько получение прибыли, сколько резкое увеличение стоимости (капитализации компании, сумевшей реализовать некую техническую новинку

---

<sup>1</sup> Венчурный капитал как альтернативный источник инвестиционного финансирования частного бизнеса зародился в США в середине 1950-х годов. Уже в середине 1980-х годов в США действовало свыше 650 венчурных фирм (фондов венчурного финансирования), а в конце 1990-х годов количество таких фондов достигло нескольких тысяч. В Европе венчурный капитал появился только в конце 1970-х годов. Тем не менее, по данным Европейской ассоциации венчурного капитала, в последние годы в европейских странах функционировало 850 компаний, управляющих венчурным капиталом, а совокупный портфель венчурного финансирования составил около 60 млрд. евро. По некоторым оценкам, в настоящее время в мире действует более 3000 венчурных фирм и фондов прямых инвестиций с общим капиталом 250 млрд. долл., который ежегодно увеличивается на 20 - 30%.

Сегодня США и Великобритания являются главными центрами международного венчурного капитала. Объемы средств венчурных фондов в США при этом более чем в четыре раза превосходят аналогичные показатели европейских государств. В то же время Великобритания лидирует по величине средств венчурных фондов в Европе. Объем новых фондов венчурного капитала, созданных в Великобритании в последние годы, в несколько раз превысил показатели по другим европейским странам.

(инновацию) и тем самым обеспечить себе значительное рыночное преимущество по сравнению с потенциальными конкурентами<sup>1</sup>.

Венчурный капитал обычно предоставляется на цели внедрения или патентования идеи. Он также используется на нескольких последующих стадиях финансирования, продолжающегося до тех пор, пока не будет налажено массовое коммерческое производство той или иной новинки.

**Венчурные инвесторы действуют по формуле: высокий риск - высокие технологии - высокий уровень жизни.**

Хронология венчурной индустрии и венчурные инвестиции в различных странах мира приведены в табл. 1 и 2.

**Таблица 1**

**Оценочные данные о состоянии венчурного капитала  
в некоторых странах в 1985-1986 гг.**

Страна	Год возникновения венчурной индустрии	Количество венчурных капиталистов	Начальные инвестиционные обязательства, млн. долл.
США	1946	600	19 600
Великобритания	1947	113	4 500
Канада	1962	100	1 200
Франция	1972	50	800
Япония	1972	60	750
Швеция	1973	50	400
Корея	1974	4	11
Германия	1975	30	400
Испания	1978	26	250
Нидерланды	1981	50	750
Австралия	1984	11	80
Сингапур	1984	1	6
Аргентина	1986	1	10
Индия	1986	4	35

**Таблица 2**

**Оценочные данные о состоянии венчурного капитала  
и капитализации фондового рынка в некоторых странах, 2000 г.**

Страна	Венчурные инвестиции, млрд. долл.	Капитализация фондового рынка, млрд. долл.	Венчурный капитал, % от ВВП
1	2	3	4
США	122,1	16,635	1,33
Великобритания	12,2	2,933	0,85
Франция	4,9	1,476	0,34

<sup>1</sup> Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала: Подробное пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли. М., 2006.

1	2	3	4
Германия	4,4	1,432	0,21
Канада	4,3	801	0,68
Швеция	2,1	373	0,88
Япония	2,0	4,547	0,05
Нидерланды	1,8	695	0,46
Сингапур	1,2	198	1,41
Испания	1,0	432	0,17
Корея	1,0	149	0,25
Аргентина	0,9	166	0,32
Австралия	0,7	428	0,17
Индия	0,5	148	0,11

\* Источник: Инновации. 2005. № 1. С. 70.

В 2000 г. объем венчурного капитала, вложенного в разные проекты в странах Европы, достиг 38 млрд. долл., а в США этот показатель чуть превысил 45 млрд. долл.

Для справки укажем примерное распределение мирового инвестиционного капитала в конце XX-го века: прямые инвестиции - 48%; портфельные инвестиции - 49%; **венчурный капитал - 7%**; разное - 5%.

Как показывает опыт различных стран (США, Японии, Израиля, Финляндии, Индии и др.), венчурный бизнес может кардинально изменить качество экономического роста, способствуя преодолению дефицита и дороговизны инвестиционных ресурсов<sup>1</sup>.

Основной формой привлечения частного венчурного финансирования является внерыночная эмиссия акций предприятиями, которые в обмен на финансовые ресурсы передают их венчурным фондам или так называемым фондам прямых инвестиций. При этом возможно использование и более сложного механизма венчурного финансирования, когда владельцам компании выдается опцион на последующий выкуп доли частных инвесторов. По мере повышения зрелости и уменьшения риска условия финансирования предприятия становятся все менее жесткими: если в самом начале частные инвесторы стараются получить долю, близкую к контрольной, то на последующих стадиях возможно предложение им пакета акций менее блокирую-

<sup>1</sup> Так, в Индии в результате инвестиций и поддержки венчурного бизнеса в области производства программных продуктов в начале 1990-х годов получен огромный экономический эффект. Доходы от экспорта информационных технологий составили 2,7 млрд. долл. - в 2000 г. Годовой объем мирового рынка программных услуг уже сейчас достиг примерно 140 млрд. долл., и, по некоторым оценкам к концу 2008 г. почти 1/3 его придется на долю Индии. (Для сравнения: годовой объем экспорта нефти и газа из России за последние десять лет не превышал 40 млрд. долл.) Поучителен опыт Израиля, который, опираясь на венчурную индустрию, сумел в 1990-е годы сформировать развитый высокотехнологичный сектор, превратившийся в крупную отрасль национальной промышленности. Немаловажно и то, что подобное производство экологически чистое и способствует становлению инновационной модели роста, чего нельзя сказать о нефтегазовой промышленности (см.: Вопросы экономики. 2006. № 5. С. 123).



шего. Соответственно ключевым фактором привлечения венчурного финансирования является оценка потенциальной доходности проекта и увеличения стоимости компании.

Преимущества венчурного предпринимательства используются крупными корпорациями<sup>1</sup>.

Наиболее успешные инновации рождаются и попадают на рынок благодаря усилиям крупных компаний. Если рассматривать ведущие фирмы мира, то расходы на НИОКР в 1998 г. были выше всего у компаний "Дженерал моторс" (7,9 млрд. долл.), "Форд" (6,3 млрд. долл.), "Даймлер Крайслер" (5,8 млрд. долл.), "Сименс" (5,5 млрд. долл.) и "ИБМ" (5,3 млрд. долл.). Заметим, что по оценкам, на 1 долл., вложенный в НИОКР, приходится 8 - 9 долл. роста ВВП. В свою очередь, из венчурного капитала выросли корпорации "Майкрософт", "Сан", "Интел". В период наибольшего экономического подъема 1998 - 2000 годов венчурные капиталисты в США инвестировали в новые малые предприятия 230 млрд. долларов<sup>2</sup>.

В настоящее время в России функционируют 20 венчурных фондов, управляющих финансовыми средствами на сумму около 2 млрд. долл., из них примерно 25% уже инвестировано, остальные должны быть вложены в ближайшем будущем. В странах со сложившейся венчурной индустрией около 50% венчурного капитала национального происхождения. Причем там, где венчурное инвестирование стало развиваться сравнительно недавно, национальный капитал превалирует, составляя, например, в Великобритании 55%, в Финляндии - 87%. В российской венчурной индустрии объем национального капитала минимален, что тормозит ее развитие.

В России реально действуют два основных инвестора в данной области ЕБРР и правительство США. В ЕС более 50% инвестиций в венчурные фонды поступает от банков и пенсионных фондов, а также от страховых компаний, крупных корпораций, частных лиц и государственных органов. В России пенсионные фонды могут инвестировать только в банковские депозиты, котируемые акции компаний, государственные ценные бумаги. Банки пока настороженно относятся к вложениям в высокорисковый венчурный бизнес.

Становление систем венчурного финансирования в российской экономике в некоторой степени тормозится рядом существенных проблем, которые в равной мере распространяются как на государственный, так и на частный сектор.

Прежде всего это относится к российскому законодательству, которое не содержит исчерпывающих нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных

---

<sup>1</sup> Например, в состав компании General Electric входят около 30 венчурных предприятий, действующих в различных областях, общий капитал которых составляет 100 млн. долл. Многие компании создают фирмы-новички, предоставляя им неограниченную производственную самостоятельность. Материнская компания выступает основным держателем акций новой фирмы, устанавливая полный финансовый контроль над ее деятельностью, и получает эксклюзивные права на внедрение результатов инновационного процесса. Так, в 1990-е годы в рамках американской корпорации АТТ в соответствии с данной моделью было создано около 50 фирм-новаторов.

<sup>2</sup> См.: Береговой В.А. Венчурный капитал - основа венчурного бизнеса // Инновации. 2005. № 1. С. 69.

фондов и компаний<sup>1</sup>. Определенные проблемы связаны и с деятельностью самих предприятий - потенциальных соискателей венчурного финансирования, которые пока плохо разбираются в его технологии. Опасаясь скрытых форм рейдерства, растущие и инновационно-перспективные российские компании неохотно решаются на проведение дополнительных эмиссий акционерного капитала в пользу внешнего инвестора, предпочитая использовать фактически более дорогие источники финансирования своих разработок.

В этой связи закономерно активное подключение государства к реализации модели венчурного финансирования. Один из способов государственной поддержки инноваций в настоящее время уже практически апробируется в российских условиях<sup>2</sup>.

Другой проблемой, препятствующей развитию венчурного инвестирования в российской экономике является неразвитость инфраструктуры. По сути слабо развита инфраструктура, обеспечивающая появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для венчурного инвестирования. Наличие достаточного количества инновационных компаний, ориентированных на привлечение инвестиций, в том числе и венчурных, является одним из важнейших условий развития национальной венчурной индустрии.

В традиционном понимании основным объектом венчурных инвестиций должны быть малые и средние технологически ориентированные компании. В России же потребителями венчурного капитала нередко являются крупные компании. Это и прямое финансирование, когда крупная компания образует фирму и финансирует ее, и совместные предприятия, в которых очень часто участвуют гиганты бизнеса. У таких компаний, с одной стороны, очень четко определены границы риска, а с другой - они часто выходят на абсолютно новые рынки. Между тем, потребителями венчурного капитала в Европе и США являются в основном малые и средние предприятия. Также в России лишь десятая часть средств идет в новые компании (стадия "start up"), абсолютное большинство денег вкладывается в реконструкцию.

---

<sup>1</sup> Венчурные фонды в числе прочих инвестиционных институтов упоминаются в Постановлении ФКЦБ России от 14 августа 2002 г. № 31 / пс "Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов". В нем определены государственные требования к составу и структуре активов венчурных фондов, регламентируются обязанности управляющей компании уведомлять акционеров (владельцев) об изменении стоимости активов венчурного фонда и устранять выявившиеся несоответствия между реальной и нормативными структурами активов. Помимо этого, в Постановлении приведена примерная структура активов, которыми может располагать фонд, по категориям и долевым соотношениям.

<sup>2</sup> Условия для реализации этой схемы венчурного финансирования определены Постановлениями Правительства РФ от 24 августа 2006 г. № 516 "Об открытом акционерном обществе "Российская венчурная компания" и от 9 августа 2006 г. № 476 "О создании открытого акционерного общества "Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий", направленными на обеспечение финансовой и информационной поддержки деятельности венчурных фондов и всех инновационно-ориентированных инвестиций.

Экспертами неоднократно отмечалась наблюдаемая в России явная тенденция к вложению венчурного капитала лишь в компании, работающие на устойчивых рынках, где низкая эластичность цен и где деловой цикл не приводит к исчезновению потребительского спроса в период спада. Это приводит к преобладанию вложений в компании следующих отраслей:

- фармацевтика;
- переработка сельхозпродукции;
- производство продуктов питания и напитков;
- производство строительных материалов;
- швейная промышленность;
- производство бумаги, упаковочных материалов и печатной продукции;
- транспорт и торговля.

Несмотря на значительные изменения, произошедшие в России за последние годы, предпочтение инвесторов меняется с большим трудом: средства по-прежнему направляются в основном в далекие от инноваций секторы. Распределение инвестиций по отраслям показывает, что система приоритетов инвесторов все также консервативна. Основная доля вложений приходится на традиционные отрасли, рыночная перспектива которых привлекательна для инвесторов. В целом это классическая схема распределения прямых инвестиций по отраслям: инвесторы предпочитают вкладывать в секторы "первого цикла", максимально приближенные к конечному потребителю. Сами венчурные фонды, не оправдывая своего предназначения, максимально уклоняются от рисков, а не идут на них.

Для российских малых и средних предприятий доступ к средствам банков и другим источникам финансирования чрезвычайно затруднен или даже невозможен, что делает венчурный капитал основным источником финансирования их роста. Это связано с тем, что у малого и среднего бизнеса отсутствуют обеспечение, кредитная история и привлекательный бизнес-план. Кроме того, у таких предприятий отсутствуют и свои собственные источники срочного кредитования.

Сдерживает развитие венчурной индустрии в стране и отсутствие у большинства населения, в том числе предпринимателей, представления об этом институте. В период 90-х гг. XX в., который можно условно назвать периодом венчурной активности, с подачи и представителей органов государственной власти, и заинтересованных в новом источнике финансирования частных структур информация о венчурном предпринимательстве широко представлялась в СМИ, проводились конференции, круглые столы, обсуждения и дискуссии. Но эта работа не имела продолжения. Сегодня тема фактически не упоминается в СМИ, отсутствуют и какие-либо методические материалы. Информацией о венчурных ярмарках и реализованных успешных венчурных проектах располагает только узкий круг лиц.

Этот негативный факт имеет своим следствием и другую проблему - недооценку привлекательности венчурного капитала как источника инвестиций в малых компаниях, а на уровне фондов - отсутствие адекватной оценки перспективности инвестиций в российскую инновационную сферу.

В экономической литературе выделяют еще и такие факторы, препятствующие развитию венчурной индустрии в России, как:

- отсутствие в венчурной индустрии страны одного из факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов - российского капитала;

- низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной степени обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных проектов;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;

- недостаточное количество квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей<sup>1</sup>.

Развитие системы венчурного финансирования предпринимательских инвестиционных проектов - достаточно новый феномен для российской экономики, в целом уже имеющей значительный опыт решения крупных научно-технических задач.

Венчурное финансирование может стать одним из существенных катализаторов экономического роста России и обеспечит переход с сырьевого на высокотехнологический уровень. Как свидетельствует мировая практика, венчурный капитал потенциально является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности. Однако в настоящее время активное развитие самого венчурного финансирования сдерживается по многим причинам. Поэтому активная государственная поддержка механизма венчурного инвестирования в направлении снижения барьеров позволит привлечь частный капитал в венчурный бизнес, может стать эффективным инструментом развития высокотехнологического инновационного сектора, будет способствовать формированию национальной инновационной системы в России.

**Н.Н. Мильчакова, Л.Л. Решетников**

*Международный институт финансов,  
управления и бизнеса*

*Тюменского государственного университета*

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В контексте рыночного реформирования экономики представляется безотлагательной необходимостью структуризации государственной инвестиционной политики с выделением двух направлений, первое предполагает сохранение централизованных капитальных вложений в неприоритетные отрасли экономики. Второе - существенную трансформацию функций государства в сфере инвестиционной деятельности.

Представляется важным определить место каждого региона в территориальной структуре финансовых результатов, объем и качество накопленного производствен-

---

<sup>1</sup> См.: Шандиева Н., Лузан С. Венчурное инвестирование в России: проблемы развития // Инвестиции в России. 2006. № 4. С. 38.

ного потенциала, специфику проводимой ранее инвестиционной политики и характер сложившихся структурных диспропорций, такой анализ послужит основой разработки стратегий структурных преобразований в регионах различных типов.

Как известно в западной практике осуществлялись две принципиально различные стратегии структурных преобразований - атакующая и реконструктивная.

Важнейшим условием выбора и эффективности той или иной стратегии является определение степени готовности отдельных регионов к ее осуществлению. В основу типизации регионов по признаку отнесения их к той или иной стратегии структурных преобразований следует принимать уровень экономического потенциала и степень адаптации к реформированию. Учитывая вышесказанное можно условно выделить три типа регионов: индустриально-аграрные; регионы с преобладанием сырьевой ориентации производства; преимущественно аграрные и депрессивные регионы.

Для регионов первого типа характерны высокая доля частного и акционерного капитала в производстве и сфере услуг, опыт структурной перестройки, приток иностранных инвестиций и кооперация с зарубежными фирмами (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, регионы европейской части России и Дальнего Востока). Для них оправдана атакующая стратегия структурных преобразований.

Регионы второго типа (Сибирь, частично Урал и европейский Север) пока еще имеют сравнительно большие возможности экспорта сырьевой продукции, а следовательно, получения валюты. Однако, подобные преимущества относительны, поскольку существенная часть дохода направляется на компенсацию роста потребительских цен и поддержание более высокой, чем в других регионах заработной платы, а также на сохранение особых социальных льгот. Кроме того, основные элементы капитальных вложений в этих регионах удорожаются быстрее, чем в среднем по стране, что сдерживает возможности инвестирования.

С учетом изложенного, правомерен вывод, что в сырьевых регионах целесообразно придерживаться преимущественно реконструктивной стратегии структурных преобразований.

К третьему относятся некоторые регионы центра России, Поволжья, депрессивные регионы Центра и Урала с преобладанием производств, области, пострадавшие от экологических катастроф.

При формировании инвестиционной политики государства целесообразно учитывать тип региона и соответствующую стратегию развития.

Стратегии инвестиционного развития Тюменской области:

1. Стратегия инвестиционного развития транспорта и логистики Тюменской области.
2. Стратегия инвестиционного развития легкой промышленности Тюменской области.
3. Стратегия инвестиционного развития машиностроительного комплекса Тюменской области до 2020 года.
4. Стратегия инвестиционного развития пищевой промышленности, сельского хозяйства и рыболовства в Тюменской области до 2020 года.
5. Стратегия развития строительного комплекса Тюменской области до 2020 года.

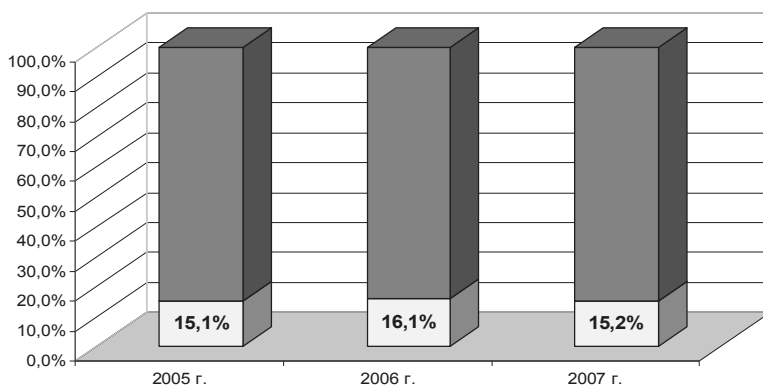
Остановимся более подробно на стратегии инвестиционного развития машиностроительного комплекса Тюменской области до 2020 года.

Стратегия машиностроительного комплекса ("Стратегия МК") разрабатывается в рамках реализации утвержденной "Стратегии развития Тюменской области до 2020 года" с учетом положений и выводов, принятых Правительством РФ "Стратегии развития гражданского машиностроения России до 2015 года" и "Энергетической стратегии России до 2020 года", а так же "Концепции социально-экономического развития России до 2020 года". Главная цель разработки "Стратегии МК" - определение приоритетов и условий, обеспечивающих ускоренное и стабильное развитие на долгосрочную перспективу машиностроительной отрасли Тюменской области и формирование на его базе конкурентоспособного машиностроительного кластера.

Комплексный анализ состояния машиностроительной отрасли Тюменской области - оценка реального состояния машиностроительного комплекса юга Тюменской области, его структурных, организационных, технико-технологических, ресурсных параметров, рыночного положения, а так же анализ влияния социально-экономических особенностей юга Тюменской области на текущее положение дел в машиностроительной отрасли и перспективе ее дальнейшего развития проводился во взаимосвязи с ситуацией во всей экономике Тюменской области, так как ее базовый сектор - нефтегазодобыча, дислоцирующийся, в основном, на территории автономных округов ХМАО, ЯНАО, входящих в состав области, коренным образом влияет не только на положение дел на юге области, но и в целом в России.

По итогам 2007 года промышленность Тюменской области (с учетом автономных округов) произвела продукции в объеме около 2,5 триллионов рублей (103 млрд. долл.), что составило 15,2 процентов всего промышленного производства Российской Федерации.

В структуре промышленности Тюменской области доминирует нефтегазодобывающая отрасль, осуществляющая глобальную конкуренцию на мировых рынках. Вклад обрабатывающих отраслей, функционирующих на территории области, в общий объем производства по итогам прошлого года составил 8,21%, в том числе на предприятия машиностроения приходится 2,45% промышленного производства региона.



**Рис. 1. Доля промышленного производства Тюменской области в общем объеме промышленности России за 2005-2007 гг.**

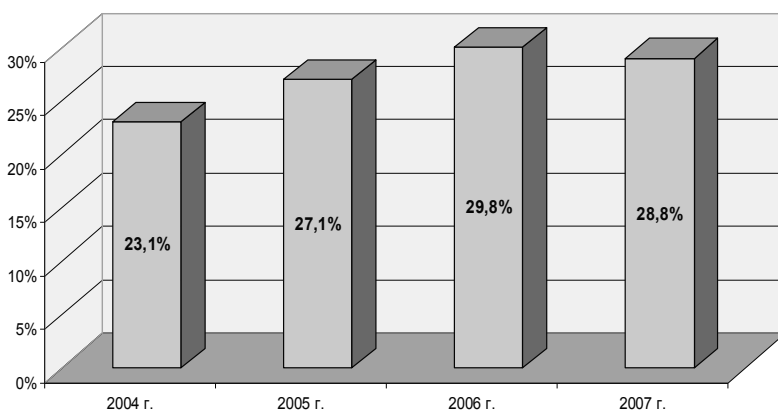
Объемы промышленного производства на территории юга Тюменской области в 2007 году выросли на 28,9% по сравнению с предыдущим годом и составили почти

92 млрд. руб. В структуре промышленности преобладают обрабатывающие производства, доля которых за последние три года в стоимостном выражении увеличилась на 7,5% и в 2007 году составила 71% годовых объемов производства промышленных предприятий, дислоцирующихся в южной части области.

Динамичное развитие обрабатывающих производств и в целом всей промышленности юга Тюменской области опирается, во многом, на высокую динамику роста объемов производства машиностроительного комплекса. За 2007 год прирост объемных показателей производства в машиностроении составил, по сравнению с 2006 годом, почти 34%, а в сравнении с 2005 годом - более 115%.



**Рис. 2. Объемы продукции обрабатывающих производств и машиностроения юга Тюменской области**



**Рис. 3. Удельный вес машиностроительного комплекса в общем объеме производства обрабатывающих отраслей юга Тюменской области**

Машиностроение является ведущей отраслью в структуре обрабатывающих производств юга Тюменской области. Его доля в 2007 году составила 28,8% объема производства обрабатывающих отраслей и с 2004 года имела устойчивую тенденцию к своему росту. Доля машиностроения в объемах всего промышленного производства юга области в последние три года (2005-2007 гг.) росла еще более динамично и в 2007 году составила 20,4% против 18,9% в 2006 году и 17,8% в 2005 году.

Машиностроительный комплекс юга Тюменской области включает 52 предприятия, которые можно достаточно определенно разделить на 10 подотраслевых сегментов:

- нефтегазовое машиностроение;
- электротехническое и энергетическое машиностроение;
- транспортное машиностроение;
- судостроение;
- приборостроение;
- авиационное машиностроение;
- станкоинструментальное производство;
- производство медицинского оборудования и инструментов;
- производство строительных машин и механизмов;
- сельскохозяйственное машиностроение.

Проведенный анализ показывает, что в структуре машиностроительного комплекса три подотрасли по количественному составу входящих в них предприятий заметно выделяются: нефтегазовое машиностроение - 31,7%, энергетическое и электротехническое - 16,7%, транспортное - 15,0% предприятий отрасли.

В структуре объемов машиностроительного производства юга области существенную долю занимает нефтегазовое машиностроение. За три последних года производство нефтепромыслового, бурового, геологоразведочного оборудования и запасных частей к нему выросло в 2,15 раза и составило 5214,2 млн. рублей (212 млн. долл.), в то же время производство оборудования для нефтеперерабатывающей промышленности увеличилось на 98%, превысив рубеж 470 млн. рублей (19,1 млн. долл.), объемы производства приборов, средств автоматизации и запасных частей к ним достигли почти 305 млн. рублей (12,4 млн. долл.).

#### Темпы развития предприятий

	2006	2007	2006/07,%
Объем производства, по 35 ведущим предприятиям, млн. руб.	11998,4	17548,4	146,3
Объем реализации, по 35 ведущим предприятиям, млн. руб.	12359,2	16816,6	136,1
Прибыль, по 35 ведущим предприятиям, млн. руб.	939,1	2384	253,8

Анализ финансового состояния предприятий позволяет сделать следующие выводы:

1. Показатель коэффициента чистой прибыльности наиболее высокий у "Тюменского завода медицинского оборудования и инструментов" - 19,12%, а наиболее низкий - у ОАО "Завод БКУ" - 0,24%.



2. Ликвидностью в пределах нормы обладает 1/3 из рассмотренных 25 предприятий: ОАО "Нефтемаш", ОАО "Завод БКУ", ОАО "Сибнефтемаш", ОАО "ЮТЭйр-Инжиниринг", ОАО "Тюменский опытно-экспериментальный завод геофизического приборостроения", "Завод Сибнефтегазмаш", ООО "Сибирь Трейлер", ОАО "Тюменский электромеханический завод".

3. Наибольшим показателем коэффициента соотношения собственных и заемных средств обладают ОАО "Тюменский завод медицинского оборудования и инструментов"–10,14%, ОАО "Тюменский аккумуляторный завод" - 5,79%, ОАО "ЮТЭйр-Инжиниринг"–5,63%, ОАО "ИПФ "Сибнефте-автоматика"–4,09%, наименьшим - ООО "Сибирь Трейлер" – 0,01%, ОАО "Тюмень-Дизель"–0,05%, ОАО "Тюменский судостроительно-судоремонтный завод"–0,05%, ООО "Уралсибагро"–0,06%, ОАО "Завод Нефтепромаш"– 0,09%.

В развитии Тюменского машиностроения обозначились следующие системные общепромышленные проблемы:

1. Техническая и технологическая отсталость производственной базы машиностроительных предприятий.

2. Недостаточная обеспеченность профессиональными кадрами, способными осуществлять долговременную стабильную и конкурентную деятельность в условиях рыночной экономики.

3. Отсутствие инновационной направленности в производственной деятельности на предприятиях тюменской машиностроительной отрасли.

**Ю.А. Новожилова**

*Королёвский институт управления,  
экономики и социологии*

## **ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - ЗАЛОГ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

Особенность современного периода развития всех отраслей и сфер производства является необходимость ускорения научно-технического прогресса на основе инновационных процессов, позволяющих вести непрерывное обновление производства на базе использования новых технологий - инноваций. Инновация - этот термин вошел в наш лексикон, и сейчас представить современный мир без инноваций невозможно. В нашей стране термин "инновация" долго использовался в рамках экономических исследований научно-технического прогресса. В период переходной экономике России "инновация" стала более активно использоваться и внедряться в другие сферы деятельности человека (производство, промышленность). В настоящее время термин "инновация" и инновационные разработки применяются во всех сферах и отраслях промышленности страны.

Инновационный процесс, инновационное предпринимательство, инновационная деятельность, инновационное развитие - все эти понятия широко используются в повседневной жизни мегаполисов. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного процесса, используемого в практической деятельности. А что же такое "инновационное предпринимательство"? Инновационное предпринимательство - это процесс создания и использования технико-экономических нововведений. Основная задача предпринимателя-новатора - использовать новые технологии для новых технологических возможностей производства принципиально новых товаров или производство старых товаров новыми методами, благодаря открытию новых источников сырья, а также повысить конкурентоспособность своей продукции на рынке. Многие предприятия воспринимают инновацию как средство увеличения прибыли и завоевание более широкого сегмента рынка. Предприятия малого бизнеса играют решающую роль в таких сферах экономики как бытовое обслуживание населения, консультационные услуги, технические услуги, включая ремонт и техническое обслуживание машин, торгово-закупочные операции, посредническая деятельность.

Наличие в любом обществе условий для предпринимательства - это показатель уровня экономической свободы граждан, и отражение понимания прогрессивного характера предпринимательства со стороны государства, определяющего, разрабатывающего и реализующего экономическую политику, в том числе и в отношении предпринимательства. Необходимость активизации инновационной деятельности во всех сферах народного хозяйства предусматривается в решениях правительственных и межгосударственных органов, принятых в последние годы по данной проблеме. Исходя из мирового опыта при помощи инноваций возможно решение проблемы повышения конкурентоспособности предприятий на мировых рынках через формирование национальных инновационных систем (НИС), обеспечивающих эффективное взаимодействие в треугольнике "наука - бизнес - государство", интегрирующих научно-технические, экономические, финансовые и организационные факторы создания нововведений. Были разработаны законопроекты, одним из которых стал закон "Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике", который возвел инновационную политику в ранг мощного рычага поднятия экономики страны. Грамотное использование инновационной политики, обеспечить структурную перестройку, которая позволит перейти от стабилизации к этапу научно-технического развития и полностью удовлетворить потребности страны в разнообразной конкурентоспособной продукции.

Современное состояние экономики позволяет на основе существующих технологий развивать микроэкономику на новом уровне. Освоение инноваций в производстве способствует не только поддержанию определенного производственного уровня, но и ускоренного прогресса, что, как правило, сопровождается повышением устойчивости самого процесса производства, осуществлением расширенного воспроизводства, а также стабильностью получения доходов товаропроизводителями. Динамично развивающаяся страна должна применять на практике опыт развитых стран

по внедрению новых технологий на внутреннем рынке, а в дальнейшем при положительном результате использовать это как мощный инструмент повышения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. Это особенно актуально в настоящее время, так как Россия планирует вступление во Всемирную торговую организацию. Все это позволит вывести страну на новые пути развития, а гражданам этой страны - уверенность в будущем.

**Н.В. Овчинникова, О.А. Паршин**

*Самарский государственный  
архитектурно-строительный университет*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Институциональный подход к интернализации внешних эффектов, инициируемых промышленными предприятиями, подразумевает анализ не только собственно экономических категорий и процессов, но и институтов, которые в значительной мере определяют эффективность реализации экономических подходов. Институциональная система представляет собой свод норм и правил, на основании которых осуществляется регулирование природопользования, а также совокупность специализированных структур (общественных, государственных и т.п.), разрабатывающих данные нормы и правила, стимулирующих и контролирующих их выполнение.

Институциональные методы интернализации основаны на совершенствовании управления природопользованием. Для обеспечения механизма реализации управленческих решений необходимо, чтобы была эффективной сама система управления, ее организация, поскольку государственные органы являются "проводниками" экологической политики.

Существующая в настоящее время система органов экологического управления сформировалась путем многократных изменений своей структуры. По мере расширения и усложнения задач управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды появляются новые подходы к распределению функциональных обязанностей между управленческими структурами разных уровней. Поэтому есть все основания полагать, что существующая структура государственных органов экологического управления будет продолжать изменяться и в дальнейшем. Само по себе это не является фактором, осложняющим регулирование деятельности по интернализации внешних эффектов. Главное, чтобы в процессе реорганизации государственных органов соблюдались принцип недопущения дублирования функций, принцип учета противоречивых интересов, принцип комплексного подхода.

В процессе экологического управления участвует целый ряд министерств, ведомств, организаций, которые не всегда согласовывают свои действия, зачастую дублируя друг друга. Так, например, в России институт государственной экологической экспертизы организован таким образом, что одна и та же документация рассматривается по одним и тем же

аспектам экспертными подразделениями нескольких органов государственного управления, то есть имеет место дублирование их функций.

Одним из основных аспектов государственного управления является учет интересов субъектов природопользования. Эти интересы могут не только не совпадать, но и быть противоречивыми. Такая конфликтность может возникнуть между экономическими и экологическими интересами, интересами государства и частных лиц, интересами субъектов на различных уровнях (местном, региональном, федеральном) и т.п. Что касается последнего случая, то примером здесь может послужить широко обсуждаемая сегодня проблема хранения на территории нашей страны отходов ядерных технологий (ОЯТ) с зарубежных АЭС. Понятно, что вероятность совпадения федеральных и региональных целей в решении данного вопроса близка к нулю.

В общем случае для процесса регулирования экологических внешних эффектов конфликтность интересов - явление закономерное. Более того, именно в силу возникновения подобного рода конфликтности и появляется необходимость регулирования. Поэтому важнейшей задачей государственного управления внешними эффектами является достижение компромисса за счет, *во-первых*, четкого разделения прав собственности на природные ресурсы и экологическую емкость территории; *во-вторых*, открытости принятия решения (соучастия общественности); *в-третьих*, обеспечения компетентности регулирующих органов.

Важнейшей проблемой, существенно осложняющей процесс интернализации внешних эффектов (и даже иницирующей их возникновение), является несоблюдение в экологическом управлении принципа комплексного подхода к решению вопросов природопользования и охраны окружающей среды. Причина такой ситуации видится в следующем.

К настоящему времени в России сложилась довольно жесткая покомпонентная структура экологического управления. Следствием такой структуры является узкоспециализированный (ведомственный, отраслевой) подход к использованию отдельных компонентов окружающей среды. На практике этот подход может проявляться двояко.

В первом случае в интересах конкретного производства используется только один компонент комплексного ресурса. Остальные же компоненты либо не используются вовсе, либо приводятся в состояние, исключающее возможность их дальнейшего использования. Во втором случае определенные качества природного объекта используются в интересах только одной отрасли хозяйства в ущерб другим отраслям.

При описанном подходе объектом управления является только одна функция окружающей среды - обеспечение природными ресурсами (материально-вещественными факторами производства), функция же обеспечения условий жизнедеятельности человека и общества в целом во внимание не принимается. В этой связи несостоятельность методов экологического управления, основанных на приоритете ведомственных и отраслевых интересов, становится очевидной.

Возможность устранения описанного недостатка видится в том, чтобы сделать объектом экологического управления не отдельные природные объекты (землю, недра и т.д.), а природно-ресурсный потенциал территории.

Таким образом, создание эффективной системы экологического управления является важнейшим институциональным условием, в значительной степени способствующим деятельности по интернализации внешних эффектов, возникающих в сфере природопользования.

## **ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПЕРЕХОДА МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА НА СУБКОНТРАКТНУЮ СИСТЕМУ**

Экономическое развитие каждого предприятия определяется сочетанием присущих ему экономических ресурсов, степенью эффективности их использования в процессе воспроизводства и тем, насколько удачными оказываются условия для экономической интеграции с другими промышленными предприятиями региона или отрасли. Межфирменное взаимодействие компенсирует недостаток определенных ресурсов на конкретном предприятии за счет их перераспределения, что обеспечивает непрерывность воспроизводственного экономического цикла.

Интеграция крупных и малых предприятий является особым сегментом в системе внешних связей предприятий. Одной из форм интеграции мелкого и крупного капитала в промышленности является субконтракция - способ организации производства, широко использующий разделение труда, технологическую специализацию и рассчитанный на долгосрочное сотрудничество крупных предприятий с малыми и средними специализированными предприятиями - поставщиками комплектующих и услуг. Применение механизма субконтракции позволяет крупным предприятиям сокращать непроизводительные издержки и концентрировать ресурсы на внедрении новых технологий, обновлении модельного ряда и техническом перевооружении.

Невысокий уровень издержек малых предприятий - субконтракторов обеспечивает крупным предприятиям значительную экономию средств на закупках комплектующих и услуг, что обеспечивает конкурентный уровень цен на конечную продукцию. В свою очередь, малым предприятиям обеспечивается доступ к необходимым ресурсам (производственным площадям, оборудованию) и долгосрочным заказам крупных предприятий, способствуя повышению их уровня специализации и технологического развития. Иными словами, межфирменные кооперационные взаимосвязи представляют собой основу формирования интегрированной системы. Так субконтракция становится тем инструментом, использование которого дает возможность оценить потенциал предприятия и необходимость вовлечения малых и крупных предприятий в интеграционную структуру.

Определив цель и сформулировав задачи развития объединения предприятий, его руководство должно провести ряд мероприятий, направленных на принятие обоснованного решения относительно перехода на субконтрактную систему производства, оценить внутренние и внешние факторы перехода на такую систему. Для более эффективного осуществления этого перехода необходимо провести комплексный анализ, включающий оценку финансово-экономических показателей и имиджа предприятия, обследование производственных возможностей предприятия. Предлагаемая методика оценки возможностей перехода предприятий на субконтрактную систему, на наш взгляд, включает следующие этапы:

1) оценка степени производственных мощностей, т.е. в данном случае определяется степень соответствия фактических и потенциально достижимых показателей производственной мощности предприятия;

2) расчет показателей, характеризующих экономический потенциал предприятий: финансовый леверидж, ликвидность, скорость оборота основного и оборотного капитала, финансовой устойчивости и т.д.;

3) оценка "морального" капитала, имиджа предприятия. Данный этап подразумевает получение информации, касающейся отношения покупателей и посредников к товарам предприятия, а также уверенности в том, что исследуемые предприятия всегда при любых условиях выполняют свои обязательства в срок и в полном объеме, что, в конечном счете, и формирует имидж;

4) оценка продукции предприятий по критериям объема, ассортимента, себестоимости изготовления, качества. Достоверная и объективная оценка этих факторов, формирующих экономический потенциал промышленного предприятия, гарантирует отсутствие ошибок в принятии решения относительно перехода на субконтрактную систему производства.

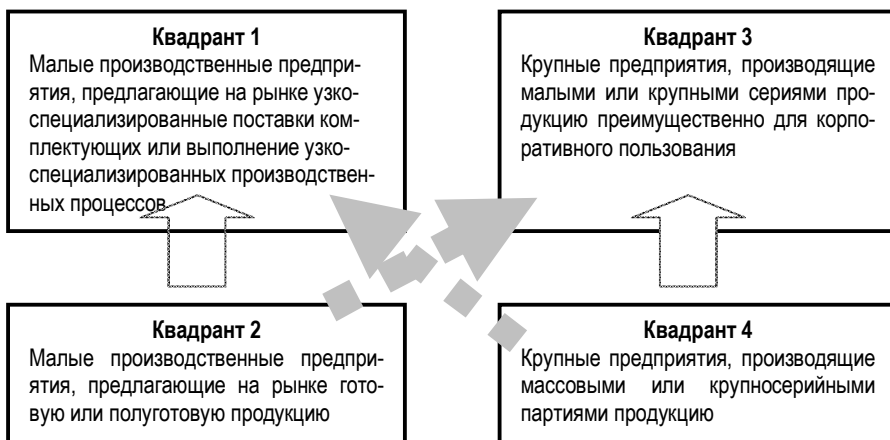
Отметим, что комплексная оценка проводится в целях определения сильных и слабых сторон производственной структуры малых и крупных предприятий, что подталкивает аналитиков к использованию методов и методик системного анализа. Инструментарием стратегического анализа выступают SNW-анализ, STEP-анализ, SWOT-анализ. Все обозначенные инструменты изучают внутреннюю и внешнюю бизнес-среду развития субконтрактной системы, по отношению к которой выполняются процедуры стратегического управления.

Для адекватной оценки и диагностирования процесса перехода предприятий на субконтрактацию необходимо постоянно совершенствовать научный инструментарий управления этой новой областью деятельности. Оценку субконтрактной системы можно провести с помощью матричного анализа в рамках сценарного подхода. Матричный анализ - метод исследования взаимосвязей между экономическими объектами с помощью их матричного моделирования. Данный метод широко используется в планировании и прогнозировании. Применительно к оценке субконтрактации можно составить матрицу, включающую в себя четыре квадранта (см. рисунок).

Решения о поведении компании принимаются на основе того, на какое поле (квадрант) матрицы образованное комбинацией действия факторов, по своим параметрам попадает данное предприятие.

Матричный анализ приносит несомненную пользу для принятия решения о возможности перехода предприятия на субконтрактную систему производства. Взгляд на субконтрактацию через призму матричного анализа является наиболее важным шагом к пониманию различных аспектов корпоративной стратегии.

Освещенные методы являются основой для принятия управленческого решения в части перехода на субконтрактацию. В случае, если руководство предприятия пришло к выводу, что оно в состоянии реализовать тот или иной субконтрактный проект, то сразу же поднимается вопрос об оценке его эффективности. В этом смысле его можно рассматривать как определенный инвестиционный проект, в реализации которого задействованы бизнес-единицы (малые и крупные предприятия).



**Рис. Квадратичная матрица при организации субконтрактной системы производства**

Корпоративная эффективность каждой бизнес-единицы определяется с помощью следующих показателей:

1. Доля затрат каждой бизнес-единицы в затратах всей системы:

$$ДЗ_{ki} = Z_{ki} / Z_{сп},$$

где  $Z_{ki}$  - затраты  $i$ -й бизнес-единицы, руб.;

$Z_{сп}$  - затраты субконтрактного проекта в целом, руб.

2. Доля каждой бизнес-единицы в совокупной чистой прибыли:

$$ДП = P_{ki} / P_{сп},$$

где  $P_{ki}$  - чистая прибыль  $i$ -й бизнес-единицы, руб.;

$P_{сп}$  - чистая прибыль субконтрактного проекта в целом, руб.

3. Коэффициент корпоративной эффективности для каждой бизнес-единицы:

$$K_{ki} = ДП_{ki} / ДЗ_{ki}.$$

Использование коэффициента корпоративной эффективности позволяет производить ранжирование бизнес-единиц по критерию вклада в общий результат деятельности субконтрактного проекта.

На основании определения эффективности использования в своей деятельности субконтрактной системы руководство предприятия должно принять решение относительно ее дальнейшего применения. Именно в данном случае может возникнуть следующие варианты:

1. Объединение предприятий без внесения каких-либо изменений в их производственную структуру.

2. Проведение реорганизации путем закрытия нерентабельных бизнес-процессов либо выделение их в самостоятельные бизнес-единицы. В таком случае крупное промышленное предприятие выступает в роли заказчика субконтрактной продукции и становится подрядчиком.

Для каждого из выбранных направлений дальнейшего развития предприятия требуется построить модель бизнес-процесса, которую в дальнейшем необходимо анализировать на предмет ее оптимизации.

**Л.В. Пидкова**  
*Нижекамский филиал  
Института экономики,  
управления и права*

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Государственная поддержка предпринимательства в Российской Федерации развивается по многим направлениям. Финансовая поддержка выражается в предоставлении субвенций и субсидий, принятии программ кредитования малого и среднего бизнеса, упорядочении предоставления государственных и муниципальных финансовых гарантий, финансировании объектов инфраструктуры поддержки субъектов предпринимательства.

Деятельность субъектов хозяйствования возможна после их государственной регистрации. Субъекты предпринимательства могут создаваться в виде юридического лица (ООО, ОАО) или индивидуального предпринимателя. Обществом с ограниченной ответственности руководит директор, которого назначают участники общества, это может быть один из учредителей или иное лицо. Индивидуальный предприниматель осуществляет деятельность сам.

Нами будет проделана попытка сравнения преимуществ общества с ограниченной ответственности перед индивидуальным предпринимателем.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью выражаются в следующем:

- в его деятельности может участвовать широкий круг участников - от одного до пятидесяти физических и юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих;
- конструкция ООО весьма привлекательна для предпринимателей как раз отсутствием ответственности участников по долгам общества;
- она удобна тем, что обществу разрешено выпускать облигации для привлечения дополнительных средств. Согласно ст. 31 Федерального закона от 8 августа 1998 г. № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" облигации могут быть выпущены на сумму, не превышающую размер уставного капитала;
- каждый участник может в любой момент выйти из состава общества. При этом выходящему из общества участнику должны быть выплачены: доля прибыли, причитающаяся ему по итогам работы общества; стоимость его вклада в уставный фонд общества и стоимость части имущества общества, пропорциональная этому вкладу. Величина доли выходящего участника определяется по балансу. Выплаты должны быть произведены в течение трех месяцев после окончания года;



- директор предприятия получает заработную плату по установленной на данном предприятии системе оплаты труда наравне с другими работниками, в соответствии с Трудовым кодексом РФ.

Преимуществом индивидуального предпринимателя перед обществом с ограниченной ответственностью является то, что не формируется уставный капитал и процедура государственной регистрации носит упрощенную форму.

Следует отметить один из недостатков индивидуального предпринимателя - ограниченность ее сферы. Как правило, частные предприниматели действуют в отраслях, не требующих больших капиталовложений, однако, все затраты покрывает сам индивидуальный предприниматель.

Слабым местом частного предпринимательства является, как правило, низкая возможность накопления капитала. Ограниченность ресурсов, в свою очередь, влечет неспособность конкурировать на равных с предприятием.

Одним из недостатков является тот факт, что в отличие от организации убытки индивидуального предпринимателя не переносятся на будущие налоговые периоды.

Согласно ст. 2 Трудового кодекса РФ нормы трудового законодательства распространяются на индивидуальных предпринимателей, являющихся самозанятыми лицами, только в части осуществления прав и обязанностей, возникающих у них как у работодателя.

Поскольку индивидуальные предприниматели не могут выступать по отношению к себе в качестве работодателей, они не вправе сами себе начислять и выплачивать заработную плату. Следовательно, в соответствии с письмом УФНС по г. Москве от 26 июля 2007 г. № 18-12/3/071422@, они не вправе включать в состав указанных расходов затраты на ее выплату. Таким образом, расходы на "заработную плату себе" в книге учета доходов и расходов независимо от используемой системы налогообложения не могут быть отражены.

Порядок исчисления налогов индивидуальным предпринимателем зависит от действующей системы налогообложения. Может применяться общеустановленная система налогообложения или специальный налоговый режим.

При применении общеустановленной системы налогообложения налоговая база для исчисления налога на доходы, полученные от осуществления предпринимательской деятельности, определяется на основании данных книги учета доходов и расходов как денежное выражение таких доходов, уменьшенных на сумму полагающихся налогоплательщику налоговых вычетов, установленных ст. 218-221 НК РФ. Недостатком в деятельности индивидуального предпринимателя можно указать тот факт, что расходов может оказаться больше, чем доходов, значит, индивидуальный предприниматель остается без заработной платы.

Если конструкция ООО весьма привлекательна для предпринимателей как раз отсутствием ответственности участников по долгам общества, то индивидуальный предприниматель в соответствии с Федеральным законом №127-ФЗ от 26.10. 2002 г. "О несостоятельности (банкротстве)" подпадает под банкротство. Гражданин считается не способным удовлетворить требования кредиторов по обязательствам, если они не исполнены им в течение 3-х месяцев с даты, когда они должны быть испол-

нены, и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего имущества, возможно обращение в арбитражный суд.

Таким образом, нами проведен анализ преимуществ и недостатков индивидуального предпринимательства. Проведенный анализ указывает на определенные преимущества и недостатки различных форм хозяйствования.

**Е.Е. Питасова**

*Сызранский филиал*

*Самарского государственного  
экономического университета*

## **КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Конкуренция является неперенным и основным условием рыночной экономики. Победить в жесткой борьбе и занять выгодную рыночную позицию можно только, обладая явными конкурентными преимуществами. В современных публикациях в качестве главных факторов конкурентоспособности предприятий определяются инновации, информация и знания. Однако стоит отметить, что источником всех инноваций и знаний является человек - работник творческого и интеллектуального труда. В этой связи исторически логичным и обоснованным видится значительное внимание к проблеме развития человеческих ресурсов на современных предприятиях.

Научно-технический прогресс и быстрое распространение инноваций во второй половине XX столетия способствовали расширению ассортимента продукции и сокращению циклов ее создания. Внедрение инноваций позволило с одной стороны снизить издержки за счет более производительной техники и технологии, а с другой стороны инновационные товары (услуги) формируют новое качество продукции, привлекающее все большее число потребителей. В таких условиях вопрос о конкурентоспособности предприятий приобрел новое содержание. Производители вынуждены предлагать продукцию уникальной ценности, которая была бы интересна и незаменима для потребителей и в то же время неимитируемая конкурентами, поскольку если преимущества легко воспроизводятся соперничающими компаниями, то они частично утрачиваются. Для сохранения преимуществ предприятия создают барьеры в виде системы прав интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, торговые марки и т.д.) и в виде деловых компетенции в избранной сфере деятельности. И то и другое требует наличия определенных интеллектуальных ресурсов, главными из которых являются человеческие.

В публикациях Всемирного банка термин "человеческие ресурсы" употребляется для обозначения "суммарной ценности так называемого "сырого" труда (величина которого определяется в основном количеством людей, составляющих трудовые ресурсы страны) и человеческого капитала, которым обладают эти люди"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Цит. по: Мир и Россия: материалы для размышления и дискуссий / В.С. Автономов и др. СПб., 1999. С. 101.

Специфика человеческих ресурсов заключается в том, что они обладают системообразующим качеством, от них зависит эффективность использования всех остальных ресурсов предприятия. В отличие от материальных, финансовых, информационных и других видов ресурсов люди наделены интеллектом, способны к постоянному совершенствованию и развитию, и что не менее важно они осознанно выбирают тот или иной вид деятельности для достижения определенных целей.

Понятие "человеческие ресурсы" необходимо рассматривать в двух аспектах - количественном и качественном. Количественно человеческие ресурсы характеризуются общей численностью персонала, количеством рабочего времени, которое обрабатывают работники при сложившемся уровне производительности и интенсивности труда. Качественный аспект определяется индивидуальными и коллективными характеристиками работников. В числе первых выделяют состояние здоровья, физическую дееспособность, уровень общеобразовательной и профессионально-квалификационной подготовки, наличие опыта и навыков работы, уровень общей культуры, мобильность, способность к восприятию нововведений и др. Совокупность этих качеств составляет человеческий капитал. Увеличение человеческого капитала происходит на основе инвестиций и ведет к росту производительности труда, повышению ожидаемых заработков работников и прибыли предприятия. Впервые эффективность вложений в человеческий капитал была обоснована в 50-60-х годах XX столетия представителями чикагской школы экономической мысли Т. Шульцом и Г. Беккером<sup>1</sup>. Сформулированная ими концепция стала основой для всех последующих исследований в этой области.

В числе качественных коллективных характеристик человеческих ресурсов выделим состояние организационной культуры и структуры, корпоративный дух, то есть качество взаимоотношений сотрудников предприятия, их эффективность и оперативность. Большинство работников выполняет свою работу не индивидуально, а во взаимодействии в группах с другими сотрудниками. Такими группами могут быть структурные подразделения (отделы, бюро, цеха и т.д.), специальные команды, проектные группы и компания в целом. Работа в группах производится более эффективно и слаженно, если между работниками существуют отношения взаимопонимания и доверия. Качество связей между взаимодействующими индивидами характеризуется понятием "социальный капитал". Дж. Колеман определяет социальный капитал как сеть взаимосвязей, которые могут быть использованы в качестве инструментов для производства товаров и услуг<sup>2</sup>. Подобно физическому и человеческому капиталу социальный капитал способствует росту производительности труда.

Таким образом, социальный капитал рассматривает изменения в отношениях между людьми, которые способствуют экономическим действиям, а человеческий капитал - изменения в самом человеке как работнике. Совокупность человеческого и социального капиталов отражает качество человеческих ресурсов.

---

<sup>1</sup> См.: *Schultz T.* The Economic Value of Education. N.Y., 1963; *Becker G.* Investment in Human Capital // *The Journal of Political Economy.* 1962. № 10; *Becker G.* Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis. 2nd ed. N.Y., 1975.

<sup>2</sup> См.: *Coleman J.* Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology.* 1988. Vol. 94. Supplement. P. 95-120.

Качество человеческих ресурсов предопределяет деловые компетенции предприятия в избранной сфере деятельности, которые в свою очередь могут при определенных условиях обратиться в конкурентные преимущества. Следовательно, конкурентоспособность предприятия определяется главным образом качеством человеческих ресурсов. В связи с этим возникает необходимость их постоянного развития. Для современного предприятия дополнительные инвестиции в повышение квалификации сотрудников, уровня культуры, здравоохранения и другие социальные затраты становятся частью общей инвестиционной политики, подтверждая, тем самым, тезис А. Маршала о том, что "самый ценный капитал - это тот, который вложен в человеческие существа"<sup>1</sup>.

Базовыми принципами развития человеческих ресурсов в экономики, основанной на знаниях, на наш взгляд являются непрерывность образования и его неотрывность от производственного процесса, а также рост согласованной интеллектуализации всех видов труда.

В современных условиях навыки и знания теряют свою ценность намного быстрее, чем раньше. Постоянное совершенствование и усложнение техники, накопление информации и новых знаний требует от работника непрерывного обучения и совершенствования на протяжении всей трудовой деятельности.

Важным принципом развития человеческих ресурсов предприятия является его неотрывность от производственного процесса, поскольку именно в рамках производственной деятельности формируются опыт и навыки работы, социальные связи и информационные каналы. К.Маркс по этому поводу пишет, что "в самом акте производства изменяются не только объективные условия, но и изменяются и сами производители, вырабатывая в себе новые качества, развивая и преобразовывая самих себя благодаря производству, создавая новые силы и новые представления, новые способы общения, новые потребности и новый язык"<sup>2</sup>. В рамках инновационного производства эти процессы сопровождаются ростом согласованной интеллектуализации всех видов труда: физического, научно-исследовательского, управленческого, предпринимательского, посреднического и т.д. Поскольку ключевым ресурсом становится информация, то для более эффективного ее сбора, передачи, интерпретации и обработки необходим высокий уровень интеллектуального развития работников всех уровней и всех структурных подразделений. Интеллектуальная активность персонала способствует созданию более эффективного механизма взаимодействия. Как отмечает Д.Белл: "Постиндустриальное общество основано на "игре между людьми", в которой на фоне машинной технологии поднимается технология интеллектуальная, основанная на информации"<sup>3</sup>.

Наряду с интеллектуальной активностью ключевыми личностными качествами работников в современной экономике также являются: стремление к высокому качеству ко-

---

<sup>1</sup> Цит. по: *Маршалл А.* Принципы экономической науки: Учебник. В 3 т. Т. 2. М., 1993. С. 270.

<sup>2</sup> Цит. по: *Маркс К.* Критика политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М., 1968. Т. 46, ч. I. С. 483-484.

<sup>3</sup> Цит. по: *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999. С. 157.

нечного продукта, способность к непрерывному саморазвитию, способность к непрерывному профессиональному росту, стрессоустойчивость, умение сочетать личные и групповые интересы, установлению контакта внутри своей группы и с другими коллективами и др.

Образованный и социально-развитый человек обладает большим трудовым потенциалом, но в то же время является более сложным объектом управления. Все большее значение для работников приобретают такие ценности как саморазвитие, самореализация в труде, возможность творческой работы, самостоятельность, участие в принятии решений. Одновременно с этим возрастает потребность в свободном времени для общения, улучшения здоровья, занятия спортом, культурного развития и т.д. Это противоречие требует от управления человеческими ресурсами создания адекватной и гибкой системы мотивации труда.

В заключении можно отметить, что в экономике основанной на знаниях главным фактором повышения конкурентоспособности является не столько информация, сколько способности и возможности ее обработки, интерпретации и применения при производстве товаров и услуг. В связи с этим повышается роль интеллектуального и творческого труда, возникает необходимость в постоянном повышении квалификации работников, в улучшении производственных условий, в создании адекватной системы мотивации труда. Подобные инвестиции в человеческий капитал не только способствуют его росту, но и развивают социальный капитал предприятия, поскольку высококвалифицированные и высокомотивированные работники способны более эффективно выстраивать взаимоотношения и взаимодействовать между собой.

**И.Г. Разуваев**

*ООО "Приволжскагролизинг", г. Самара*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Особенностью современной экономической политики стран и регионов мира является ориентация на построение и эффективное развитие экономических систем с учетом кластерной природы конкурентоспособных производств. Именно кластерный подход, в условиях усиливающейся глобальной конкуренции и кризисных явлений на мировом финансовом рынке, становится наиболее действенным инструментом развития национального бизнеса в глобальной экономике, а эффективная реализация кластерной политики "...помогает государству или региону определить приоритеты основных инвестиций и гарантировать соответствующее развитие инфраструктуры для эффективного развития экономики"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Кибиткин А.И., Емельянов В.Е. Механизмы и инструменты формирования транснациональных кластеров на базе действующих промышленных комплексов - СПб. : ОЦЭИМ, 2006. С. 28.

Кластерная концепция экономического развития представляет собой новый способ видения национальной экономики, определяет новые роли компаний, правительств, учебных и научно-исследовательских учреждений, а также других организаций, стремящихся к повышению конкурентоспособности в условиях глобализации. Кластерный подход принципиальным образом изменяет содержание государственной промышленно-инновационной политики: усилия национальных правительств направляются не на поддержку отдельных предприятий и отраслей экономики, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, конечными потребителями и производителями, производителями и государственными институтами. При этом, основной акцент, как правило, делается на конкуренцию, кооперацию и инновации: "Промышленная политика с ориентацией на кластеры может стимулировать возникновение "новых комбинаций" и косвенным образом поддерживать их, особенно в сфере образования и научных исследований, а также через внедренческие посреднические центры. Они сводят вместе потенциальных партнеров, не сумевших найти необходимые им дополнительные знания на местном уровне"<sup>1</sup>.

Реализация кластерной политики в экономике требует комплексного подхода из-за неоднородности кластеров в зависимости от характера выпускаемой продукции, географической расположенности, внутренней организации, вследствие чего при построении инновационных территориально-производственных кластеров необходимо "...принятие в учет всеобъемлющей динамической конкуренции и увязывание проблем мезо- и макроуровня с условиями функционирования конкретных предприятий"<sup>2</sup>.

Практика реализации кластерных инициатив в мире свидетельствует о наличии тесной корреляции между географическими размерами государств и степенью централизации кластерной политики. В таких странах как Франция, Великобритания, Финляндия кластерные инициативы реализуются преимущественно на государственном уровне, а в США, Китае, Индии - на региональном.

Инновационные территориально-производственные кластеры, функционирующие в экономиках разных стран, образованные в результате интеграции различных форм капитала, превратились в инновационно-технологические комплексы, объединяющие всю технологическую цепочку производства и имеющие мощную финансовую поддержку. Кластеры успешно функционируют в таких секторах, как производство автомобилей и автокомпонентов, авиа- и ракетостроение, производство электроники, создание программного обеспечения и т.д., а участники кластеров имеют тесные производственные и технологические связи, подкрепленные отношениями собственности.

В последнее десятилетие большой интерес к кластерному подходу наблюдается и в России. Кластерные инициативы реализуются как на федеральном, так и на региональном уровнях. На федеральном уровне разработана и принята законодательная база, направленная на поддержку инновационного инвестирования, сформированы механизмы финансирования проектов развития кластеров: Инвестиционный фонд Российской Федерации, Государственная корпорация "Банк развития и

---

<sup>1</sup> Волкова Н.Н., Сахно Т.В. Промышленные кластеры. М., 2005. С. 23.

<sup>2</sup> Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России // Науч. эксперт. 2007. №4. Режим доступа: <http://cluster-center.ru/about1.html>.

внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)", ОАО "Российская венчурная компания", Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В стадии практической реализации проекты по созданию территориально-производственных кластеров в особых экономических зонах.

В условиях мирового финансового кризиса, ухудшающейся внешнеэкономической конъюнктуры, усиливающейся конкуренции на внутренних и внешних рынках особенно актуальной представляется задача решения системных проблем российской экономики на основе кластерного подхода:

- технологическое отставание российской экономики, обусловленное низким качеством ее производственной инфраструктуры и невысоким уровнем инновационной активности, отсутствием отлаженного механизма коммерциализации НИОКР;

- неразвитость институциональной инфраструктуры, проявляющаяся в спекулятивной направленности российского фондового рынка, низкой капитализации кредитных учреждений и узком спектре предоставляемых ими услуг, в неразвитости специализированных финансовых институтов - страховых, венчурных, инновационных.

Незрелость институциональной системы России сдерживает мотивационные стимулы экономических субъектов к инновационной деятельности. Реализация эффективной кластерной политики будет способствовать "...росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, "ноу-хау", специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам"<sup>1</sup>.

Необходимо определить формы государственного участия в поддержке инновационной деятельности, создать институциональную инфраструктуру для венчурного капитала, прямыми и косвенными мерами стимулировать спрос на инновации, развивать механизмы частно-государственного партнерства в инфраструктурных проектах. "Переломным для развития российской экономики в ее современной структуре может стать период 2008-2011 годов. Именно в эти годы резко обозначатся барьеры, связанные с недостатком конкурентоспособных мощностей и продуктов. Кроме того, вероятно существенное ухудшение мировой конъюнктуры. Возможность существенного ускорения роста связана как с опережающим развитием высокотехнологичной и информационной компонент экономики, так и с коренной модернизацией традиционного сектора..."<sup>2</sup>.

Применение новых подходов к развитию экономики на основе реализации системы кластерных стратегий, позволит провести структурные преобразования, форсировано развивать новые уклады в российской экономике, собственные развитым постиндустриальным экономикам, ввести российские компании в глобальные цепочки добавления стоимости посредством формирования и развития эффективных национальных и региональных инновационных территориально-производственных кластеров.

---

<sup>1</sup> Концепция кластерной политики в Российской Федерации. Режим доступа: [http://www.poria.ru/files/konc\\_klastern\\_259\\_10.doc](http://www.poria.ru/files/konc_klastern_259_10.doc).

<sup>2</sup> Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005-2008 годы). Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/wps/portal>.

Как показывает мировой опыт, регионы, на территории которых формируются инновационные территориально-производственные кластеры, занимают лидирующие позиции, выступая как сконцентрированные по региональному принципу формы экономической деятельности, осуществляемой в теснейшем взаимодействии с инфраструктурой знаний: "Региональный кластер - это пространственная агломерация подобных и экономически связанных видов деятельности, формирующая основу местной среды за счет распространения знаний и навыков, способствующая и стимулирующая различные формы обучения и адаптации"<sup>1</sup>.

Конкурентоспособность региона определяется как наличием тех или иных конкурентоспособных секторов хозяйства, так и способностью региональных органов власти к созданию благоприятных условий в экономике для достижения и удержания конкурентных преимуществ.

В настоящее время кластерный подход активно используется в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Особое внимание в них уделяется проведению целенаправленной политики по выявлению и развитию экономических кластеров на территориальном уровне - содействию кооперации, образованию партнерств и сообществ, географически соседствующих и интеграционно взаимодействующих предприятий и связанных с ними организаций: поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных. Детально отражены механизмы использования на региональном и муниципальном уровнях лизинговых и концессионных механизмов финансирования инвестиционных проектов, привлечения кредитных ресурсов банков, практикам смешанного частно-государственного финансирования инвестиционных проектов.

Самарская область одной из первых в России применила кластерный подход на региональном уровне. Располагая мощным экономическим потенциалом, основу которого составляют 470 крупных и средних предприятий, более 3,5 тысяч малых, область относится к индустриально развитым регионам с диверсифицированной структурой экономики. Для формирования инновационных кластеров в области имеются квалифицированные трудовые ресурсы, высокая концентрация отечественных и иностранных финансовых институтов, а также современные отрасли хозяйства, развивающиеся на пике технического прогресса. Темп прироста реального объема валового регионального продукта (ВРП), по итогам 2007 года составил 6,8%, а номинальный объем ВРП достиг 572,3 млрд. рублей<sup>2</sup>.

Промышленный комплекс Самарской области занимает лидирующие позиции в России. По общему объему отгруженных товаров собственного производства область занимает второе место в Приволжском федеральном округе. В производстве таких важнейших видов продукции, как легковые автомобили, подшипники качения, синтетический аммиак и линолеум, регион является российским лидером.

---

<sup>1</sup> Марков Л.С., Ягольницер М.А. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. Новосибирск, 2006. С. 10.

<sup>2</sup> Макроэкономика. Режим доступа: <http://www.economy.samregion.ru>.



Позитивная динамика показателей в основных секторах экономики области способствовала увеличению производства инновационной продукции и удельного веса инновационно-активных предприятий в экономике региона. "В 2007 году крупными и средними промышленными предприятиями отгружено инновационной продукции на 148,4 млрд. руб., что на 15,2 процентов превышает аналогичный показатель за 2006 год и составляет 27,2% от общего выпуска промышленной продукции. Удельный вес инновационно-активных предприятий в 2007 году составил 17,8%"<sup>1</sup>.

В регионе принято достаточно прогрессивное законодательство в области инновационно-инвестиционной деятельности: законы "О государственной поддержке инвестиционной деятельности", "О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области" предусматривающие режим льготного налогообложения для компаний, инвестирующих средства в создание новых производств, предоставление государственных гарантий и инвестиционных налоговых кредитов по инвестиционным проектам. Для стимулирования инновационной активности промышленных предприятий области принята областная целевая программа "Инновации-Производство-Рынок" предусматривающая создание инновационной инфраструктуры для бизнеса, в частности центров коммерциализации и трансферта технологий, технопарков, бизнес-инкубаторов, создание информационной базы сведений об инновациях, проведение презентаций, выставок-ярмарок инновационной направленности. "Применение стимулирующих механизмов доказало свою эффективность. В первом полугодии 2007 года область совершила в инвестиционной сфере настоящий прорыв. Темпы роста инвестиций составили почти 160% в сопоставимых ценах - это первый результат в ПФО. Область переместилась в рейтинге субъектов РФ вверх на десяток позиций и заняла 13 место по общему объему инвестиций в РФ и 3 место в ПФО"<sup>2</sup>.

Ведущая роль в достижении конкурентной устойчивости Самарской области принадлежит сформировавшимся инновационным территориально-производственным кластерам, поскольку именно они формируют критическую массу знаний и генерируют инновационный поток. Наиболее мощные и конкурентоспособные кластеры региона - автомобилестроительный, авиационно-космический, энергохимический (газо- и нефтехимия). Имеется потенциал создания конкурентоспособных кластеров в сфере транспорта и логистики, медицинских технологий, строительных материалов, пищевой промышленности и цветной металлургии.

Проанализируем конкурентную устойчивость ведущих инновационных территориально-производственных кластеров Самарской области, выпускающих технологически однородную продукцию, с целью оценки перспектив развития инновационных кластеров в Самарском регионе. Под конкурентной устойчивостью участников региональных кластеров понимается их способность адаптироваться к среде, а также поддерживать и укреплять собственную индивидуальную конкурентоспособность при использовании возможностей внешней среды.

---

<sup>1</sup> Макроэкономика. Режим доступа: <http://www.economy.samregion.ru>.

<sup>2</sup> Хасаев Г.Р. Модернизация экономики Самарской области на основе кластерной политики, как предпосылка роста инвестиционной привлекательности региона. Режим доступа: <http://www.economy.samregion.ru/off-vistupleniya/29.10.2007/14269>.

*Автомобилестроительный кластер* региона характеризуется ярко выраженными чертами, свойственными классической кластерной системе, в частности крупным "корневым" предприятием - ОАО "АвтоВАЗ", окруженным широкой разветвленной сетью поставщиков и партнеров. "В этом кластере сконцентрировано около 40% производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области"<sup>1</sup>. В состав автомобильного кластера входят предприятия и организации по сборочному производству легковых автомобилей, производству автокомпонентов, предприятия автосервиса и торговли, исследовательские, конструкторские, технологические, консалтинговые организации, организации, осуществляющие подготовку кадров для предприятий и организаций кластера, финансовые организации.

Вместе с тем, в условиях усиливающейся конкуренции и роста издержек автомобилестроительному кластеру региона сложнее удерживать рентабельность производства. Кластер остро нуждается в налаживании кооперационных связей и инновационного обмена как с производителями внутри страны, так и с международными автоконцернами. Определяющее значение для развития автомобилестроительного кластера области будет иметь стратегическое партнерство ОАО "АвтоВАЗ" с компанией Renault.

Перспективное развитие автомобильного кластера предполагает обновление модельного ряда, разработку и запуск в производство автомобилей на унифицированной платформе, повышение качества выпускаемых автомобилей. Это позволит обеспечить существенную активизацию использования инновационных научных разработок, приблизить уровень качества продукции к мировым стандартам и определит устойчивое развитие данного кластера.

*Авиационно-космический кластер* Самарской области составляют предприятия и организации по разработке, производству, испытаниям летательных аппаратов, их эксплуатации. Конкурентные преимущества кластера основаны на его мощной научно-технологической и конструкторской базе. Крупнейшим стратегическим проектом, реализуемым в рамках ракетно-космического кластера, является создание ракеты-носителя "Союз 2-3". Основные предприятия-участники кластера: ЦСКБ-Прогресс, ЗАО "Авиакор - Авиационный завод", СНТК им. Н.Д. Кузнецова, СГАУ.

Перспективы развития авиационно-космического кластера определяются спросом на авиационную технику. По экспертным оценкам, в ближайшие 20 лет российским авиакомпаниям потребуется свыше 600 магистральных самолетов. Для обеспечения потребностей России в региональных авиаперевозках осуществляется серийное производство регионального пассажирского самолета Ан-140-100, полностью соответствующего международным авиационным стандартам по экономичности, комфорту и безвредности для окружающей среды. Впервые в России в Самарской области разработана и успешно реализуется областная целевая программа "Развитие малой авиации в Самарской области". Важнейший сегмент авиационно-космического комплекса Самарской области представляет ракетное и авиационное

---

<sup>1</sup> Экономика Самарской области. Режим доступа: [http://forum.economy.samregion.ru/samara\\_region](http://forum.economy.samregion.ru/samara_region).

двигателестроение. ОАО "СНТК им. Кузнецова" продолжает работы по совершенствованию двигателя НК-33 для использования в программе "Союз-2" и по созданию двигателя нового поколения НК-93.

*Энергохимический кластер* обладает значительным экономическим потенциалом. Объем производимой на нефтедобывающих и нефтехимических предприятиях области продукции стабильно составляет более 10% всего объема произведенной в области продукции. Наиболее крупными предприятиями энергохимического кластера Самарской области являются ОАО "Самаранефтегаз", ОАО "Самаратрансгаз", ООО "СВГК", ЗАО "Куйбышевазот", ОАО "Тольяттиазот" и др.

Предприятия энергохимического кластера производят обширную номенклатуру продукции: минеральные удобрения, синтетический каучук, каустическую соду, полимерные пленки, этилен, а также осуществляют добычу, переработку и транспортировку углеводородного сырья. Многие виды производимой предприятиями комплекса продукции экспортируются за рубеж, в частности аммиак, азотные удобрения, синтетический каучук, углеводородное сырье и продукты его переработки.

В химическом секторе области предполагается реализация крупных стратегических проектов - освоение инновационных технологий производства капролактама, отвечающих мировому уровню; строительство установки по производству аммиака, обеспечивающей глубокую переработку природного газа в азотные удобрения для сельского хозяйства. Намечена также реализация проектов по бензолу, метанолу, изопрену, полимерным материалам с объемом инвестиций 1,5-2 млрд. рублей.

В регионе сформирован мощный и разветвленный нефтедобывающий сектор, включающий как крупные предприятия, так и научные, проектные организации, профильные учебные заведения. Организации и компании, исторически возникшие для обслуживания основного нефтедобывающего предприятия области, сегодня превратились в самостоятельную отрасль специализации региона и экспортируют свои услуги за пределы региона.

Вместе с тем необходимо отметить, что предприятия энергохимического кластера региона в значительной мере ориентированы на экспорт своей продукции на зарубежные рынки, что делает их чрезвычайно зависимыми от конъюнктуры мировых цен и снижает тем самым их конкурентную устойчивость. В целях повышения конкурентоспособности предприятий кластера необходимо повышение доли добавленной стоимости в производимой продукции, что приведет к снижению зависимости от конъюнктуры мировых цен.

В целом, несмотря на достигнутые положительные результаты в формировании инновационных территориально-производственных кластеров на территории Самарской области, следует отметить острую необходимость совершенствования механизмов государственной поддержки инновационной деятельности на региональном уровне, стимулирования притока финансового капитала в региональную инновационную систему, а также развития механизмов интеграции науки и образования с реальным сектором экономики.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД**

В условиях нарастающего кризиса в мировой экономике, в том числе в российской, вопрос о стабильном развитии всей системы и отдельных ее элементов становится самым актуальным. В печати появилось множество откликов на кризис, но глубокий анализ причин, факторов, последствий еще предстоит провести.

Серьезной проблемой в этой ситуации является создание условий для сохранения российского предпринимательства. В ситуации финансовой нестабильности, которая приобрела черты глобального характера, без сомнения фондовый рынок, банки, прочие институты денежно-кредитной сферы первыми приняли удары на себя. Однако разрушительные негативные тенденции во всех секторах экономики наиболее существенно отражаются именно на предпринимательских структурах.

В России вплоть до начала XXI века не был завершен процесс макроэкономической стабилизации. В производстве продолжали действовать факторы, которые негативно влияли на стабилизацию и поддержание экономического роста. Достаточно низким оставался уровень инвестиционной активности из-за ограниченных возможностей внутренних инвестиций, высоких страновых рисков для иностранных инвесторов, законодательно нерешенных ряда вопросов прав собственности, роста цен на энергоносители, повлекший за собой увеличение издержек, тарифов и цен.

К 2000 году практически завершили структурные и институциональные преобразования первого этапа рыночных реформ. Государство более внятно обозначило правила игры и началась отработка правовых, экономических и административных механизмов, регулирующих предпринимательскую деятельность в новых социально-экономических условиях.

В результате в последние годы в Российской экономике обозначился перелом. В докладе Минэкономразвития РФ (25 марта 2008 г.) отмечено, что "в целом за последние 7 лет среднегодовые темпы роста составили 7%, что превышало темпы развития как экономически развитых стран мира, так большинства стран сопоставимым уровнем благосостояния. Устойчивый экономический рост повысил долю России в мировой экономике с 2,7 до 3,2%. Как результат в 2007г. по своим масштабам российская экономика переместилась с 10 места в мировом "рейтинге" на седьмое; по объему ВВП за последние лет Россия поднялась выше Франции, Бразилии и Италии"<sup>1</sup>.

Однако считать, что развитие предпринимательства приобрело устойчивый, качественно прогрессивный инновационный характер нельзя. Общепризнанными

---

<sup>1</sup> *Набиуллина Э.* Приоритеты деятельности на 2008 г. и среднесрочную перспективу // *Экономист.* 2008. №4. С. 3.

показателями развития предпринимательских структур являются количество предприятий, плотность малого и среднего бизнеса, среднемесячная заработная плата всех категорий работников малых предприятий, фонд начисленной заработной платы работникам всех категорий малых предприятий, выпуск товаров и предоставление услуг малыми предприятиями по всем видам деятельности в фактических ценах, инвестиции в основной капитал. К сожалению, из-за ограниченности статистики, собираемой Госкомстатом по этому сектору, отслеживаются не все показатели финансово-хозяйственной деятельности и не по всем субъектам малого и среднего бизнеса.

Анализ статистической информации позволяет раскрывать причинные связи изучаемого объекта. На этой базе можно определять влияние и взаимодействие различных факторов, оценить эффективность принимаемых управленческих решений. Это позволит выявить возможные экономические и социальные последствия складывающихся ситуаций, спрогнозировать дальнейшие тенденции. Проводимые отдельные исследования позволяют давать адекватную оценку развития предпринимательства в российской экономике, но сегодня в условиях кризисной ситуации мониторинг деятельности предпринимательского сектора должен стать регулярным.

В настоящее время, несмотря на наблюдающийся с 1999г. относительно устойчивый рост российской экономики нет оснований говорить о том, что предпринимательство пошло в рост - ни по числу зарегистрированных предприятий малого и среднего бизнеса, ни по численности занятых, ни по доле в ВВП страны. К началу 1997г. в российской экономике количество действующих малых предприятий реально функционирующих в различных отраслях экономики составляло 841,7 тыс. предприятий<sup>1</sup>. На начало 2007 г. в России действовало 1033 тыс. малых предприятий. За 10 лет рост числа малых предприятий составил 22%, в год в среднем рост происходил на 2%. Для создания устойчивости развития предпринимательства как важнейшего рыночного института этого крайне недостаточно. Для сравнения в США, которая сегодня является страной с самым высоким уровнем предпринимательской активности ежегодно возникает 600-800 тыс. новых компаний, создающих рабочие места, около 2 млн. новых фирм регистрируются как индивидуальные предприниматели без создания новых рабочих мест.

Результаты исследования "Глобальный мониторинг предпринимательства" свидетельствуют, что Россия в 2006-2007 г.г. входила в кластер стран с низким значением индекса ранней предпринимательской активности. Индекс ТЕА, который характеризует уровень ранней предпринимательской активности взрослого трудоспособного населения в 2006г. составлял 4,86%, а в 2007г. он упал почти в два раза и составил 2,67%<sup>2</sup>.

Среди причин снижения доли населения, включающегося в создание собственного дела продолжают оставаться уже "набившие оскомину", неоднократно озвученные руководителями страны: высокие барьеры вхождения, создаваемые чиновниками всех уровней; достаточно высокая величина капитала необходимого для развития предпринимательства; высокая налоговая нагрузка.

---

<sup>1</sup> Статистический ежегодник 2004.

<sup>2</sup> Образцова О., Чепуренко А. Развитие российского частного предпринимательства в межстрановом сопоставлении // Вопр. экономики. 2008. № 8. С. 93.

Развитие предпринимательства в современном мире определяется оптимальной системой государственного регулирования экономикой. Основной целью государственной поддержки институтов предпринимательства является создание экономических, правовых и организационных условий для развития предпринимательства. В России эти условия не достаточны: структурные изменения в экономике страны не завершены, конкурентная среда реально не создана, в распределении малых и средних предприятий по отраслям наблюдается диспропорция - почти половина предприятий работает в сфере торговли и оказания бытовых услуг.

Теоретические исследования показывают, что формирование и развитие институтов предпринимательства, соответствующих рыночной системе должно поддерживаться на всех уровнях властных структур. Формируемые таким образом институты, как показывает опыт развитых стран включают законодательно закрепленные права собственности; современную систему бухгалтерского учета; систему гарантий для активизации лизинговых, франчайзинговых, банковских, финансовых, гибких технологий; рекламную систему; страховую систему; современную инфраструктуру (бизнес-инкубаторы, научные и инновационные технопарки) и др. Примером продуманной государственной политики в области регулирования предпринимательства является Финляндия. Динамичное развитие экономики в XXI веке опиралось на эффективное взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса. С этой целью была создана гибкая система государственно-общественной и частной поддержки малых и средних предприятий. Были созданы такие механизмы как: кредитные гарантии, микрокредитование, венчурное финансирование, которые были созданы государственной структурой<sup>1</sup>.

Сегодня стало очевидно, что стратегия поддержки предпринимательства со стороны государства должна учитывать основные тенденции становления рыночных институтов и их функционирование в экономических системах. Представляется, что в этом аспекте актуальным является анализ рынка как института и совокупности рыночных институтов. При этом акцент необходимо делать на исследовании лежащих в основе рынка норм и процедур, поскольку рыночные институты - это не просто какие-то организационные формы, а это система отношений, которая характеризуется способами, нормами и правилами взаимодействия хозяйственных субъектов. Данные нормы, правила оформляются, а для их реализации требуются определенные структуры. При этом следует отметить, что при создании рыночных институтов основной целью является достижение рациональности и социальной координации. Формируемые институты предпринимательства должны соответствовать внутренним мотивам субъектов хозяйственной деятельности, способствовать созданию предпринимательской культуры. В этом случае институциональные структуры реально начнут функционировать и возможно будет определить те изменения, которые необходимо будут возникать в ходе практического их действия.

В последние годы государство стало более грамотно относиться к формированию рыночных институтов, создание институтов стало рациональной и целенаправ-

---

<sup>1</sup> См.: Орлов А. Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопр. экономики. 2002. № 7. С. 119.

ленной экономической политикой. Это отражает и вступление в действие Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

Предыдущее законодательство довольно расплывчато определяло категорию предприятий, относящихся к "малому предпринимательству". Согласно Федеральному закону № 88 "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" субъектами малого предпринимательства назывались коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов. Определялись также субъектами малого предпринимательства и физические лица, если они занимались этой деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критерию того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Четко устанавливались критерии численности малых предприятий по отраслям:

- в промышленности - не превышение 100 человек;
- в строительстве - 100 человек;
- на транспорте - 100 человек;
- в сельском хозяйстве - 60 человек;
- в научно-технической сфере - 60 человек;
- в оптовой торговле - 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности -

50 человек.

Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица<sup>1</sup>.

Новый закон по сравнению с ранее действующими законодательными актами более существенно раскрыл содержание предпринимательства, четко разграничил определения малых предприятий, микропредприятий, средних предприятий. К субъектам малого и среднего предпринимательства сегодня относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

---

<sup>1</sup> См.: ФЗ № 88 "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" // Рос. газ. 1995. 20 июня.

1) для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий; б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства<sup>1</sup>.

Однако это нормотворчество общего характера, направленное на изменение самого качества института предпринимательства не позволяет еще говорить о формировании устойчивости в его развитии.

Экономические условия для "входа" в предпринимательство ухудшаются, об этом свидетельствуют результаты опроса (повышение доли респондентов, характеризующих условия для предпринимательского старта в ближайшие шесть месяцев как негативные; сокращение доли зарождающихся предпринимателей и др.). Развитие инновационных и наукоемких предприятий в секторе малых и средних предприятий представляется практически невозможным, поскольку источники финансирования предпринимательства очень ограничены. Значительная часть ранней предпринимательской активности финансируется из внутренних источников. Из привлекаемых внешних источников преобладает неформальное финансирование. Довольно часто нарождающееся предпринимательство финансируют получатели социальных пособий (пенсионеры)<sup>2</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблемы развития институтов предпринимательства в российской экономике для оказания поддержки в столь сложное время просто огромны.

Становление институтов весьма долгосрочный процесс. Кроме того, в краткосрочном периоде регулирование текущих хозяйственных процессов не всегда приводит к тем последствиям, которые закладываются в цель при формировании долговременного хозяйст-

---

<sup>1</sup> Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

<sup>2</sup> Образцова О., Челуренко А. Указ. соч. С. 96.



венного порядка. В настоящее время эти общие моменты, характерные для становления и развития институтов осложняются разразившимся экономическим кризисом.

Исходя из сложившейся ситуации, правительству сегодня предстоит срочно пересмотреть многие сформировавшиеся позиции и сформировать эффективную институциональную систему поддержки предпринимательства на федеральном и региональном уровнях. Возможно, предстоит увеличить льготное кредитование малых и средних предприятий, снова изыскать возможность применения механизма ускоренной амортизации, внедрить льготное налогообложение. Представляется необходимым создание различных целевых программ и фондов поддержки, образование специального министерства по делам малых и средних предприятий.

**Л.Г. Садыкова**

*Стерлитамакский филиал*

*Башкирского государственного университета*

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Малый и средний бизнес характеризуется тем, что он более мобилен и легче приспособливается к изменяющимся условиям, способствует обеспечению занятости части трудоспособного населения. При этом малый и средний бизнес, как правило, обладает ограниченными финансовыми ресурсами. Малые и средние предприятия постоянно ищут различные пути минимизации своих расходов, в том числе и налоговых расходов. Поэтому применение налогового планирования особенно актуально для малых и средних предприятий. Но в отличие от крупных предприятий они практически не имеют возможности реализации сложных налоговых схем. Поэтому очень важно выработать особый подход к организации и осуществлению налогового планирования на малых и средних предприятиях.

Малым и средним предприятиям следует придавать особое значение налоговому планированию:

- на стадии создания предприятия (с момента возникновения идеи об организации предприятия);
- на стадии функционирования предприятия (в процессе текущей хозяйственной деятельности).

Классический налоговый план должен включать в себя следующие разделы:

1. Построение схемы исчисления налогов (в соответствии с выбранной системой налогообложения).
2. Определение совокупных налоговых издержек.
3. Расчет финансового результата деятельности предприятия (с учетом величины налоговых издержек) и основных налоговых показателей, отражающий эффективность налогообложения.
4. Составление налогового календаря, отражающего обязательства предприятия по уплате налогов.

Оптимизационный налоговый план должен отличаться от классического налогового плана наличием следующих дополнительных разделов:

1. Разработка календарного плана мероприятий по реализации налоговой схемы.
2. Построение схемы исчисления налогов (в соответствии с выбранной системой налогообложения и конкретной налоговой схемой).
3. Определение совокупных налоговых издержек.
4. Определение дополнительных издержек, связанных с реализацией налоговой схемы.
5. Расчет финансового результата деятельности предприятия (с учетом величины налоговых издержек и дополнительных издержек) и основных налоговых показателей, отражающий эффективность налогообложения.
6. Учет налоговых рисков.
7. Составление налогового календаря, отражающего обязательства предприятия по уплате налогов.

Для правильного установления отпускных цен на работы и услуги, корректного расчета затрат и финансовых результатов, формирования жизнеспособного плана денежных поступлений и выплат необходимо учесть установленную законодательством совокупность налогов, уплачиваемых предприятием. Поэтому в состав финансового и любого плана, разрабатываемого на предприятии, следует включать отдельным разделом расчет налогов.

Налоговые издержки должны учитываться при составлении плана доходов и расходов предприятия, основной целью которого является расчет финансового результата его деятельности. Форма составления плана доходов и расходов и показатели, входящие в его состав, напрямую зависят от налогового режима, под который попадает рассматриваемое предприятие. При составлении плана денежных поступлений и выплат (плана движения денежной наличности) налоги учитываются в разделе платежей предприятия. Назначение этого плана - правильное планирование денежной наличности, так как вполне рентабельные фирмы терпят банкротство из-за того, что у них не хватает оборотных средств. В плане денежных поступлений и выплат налоговые платежи по отдельным налогам включаются единой суммой. Все платежи строго относятся на тот месяц, где они планируются к уплате. Поэтому необходимо установить строгое соответствие между этим планом и налоговым календарем предприятия. План денежных поступлений и выплат позволяет оценить, в каком месяце у предприятия может возникнуть дефицит. Как правило, дефицит денежных средств приходится на периоды, наиболее "отягощенные" налоговыми платежами. Предприятию бывает затруднительно отсрочить уплату налогов, но те из платежей, уплату которых возможно варьировать во времени, оно может перенести на другой, более благоприятный, период.

В заключительной части налогового раздела плана следует привести расчет эффективности налогообложения. В качестве основного оценочного показателя возможно использовать показатель эффективности затрат на мероприятия, осуществляемые в рамках выбранной системы налогового планирования.

Заключительным этапом работы по внедрению налогового планирования на предприятии должен стать процесс организации внутреннего налогового контроля. На средних и мелких предприятиях основные функции по организации налогового контроля должны взять на себя руководители предприятия. Основные исполнители контроля - привлекаемые извне специалисты (как правило, внешние аудиторы). Поэтому еще одним вариантом организации работы малых и средних предприятий в области налогового планирования может быть заключение договора со специализированной аудиторской компанией на осуществление контроля за правильностью исчисления и уплаты предприятием налогов (налогового аудита) и получения консультаций по вопросам, связанным с налогообложением.

**Е.С. Смолина**

*Самарский институт (филиал)*

*Российского государственного*

*торгово-экономического университета*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Роль малого бизнеса в экономике любой страны весьма значительна. Это связано с характерными особенностями развития малого предпринимательства и его преимуществами, к которым относится более быстрая адаптация к изменяющимся внешним условиям хозяйствования, гибкость и оперативность в принятии и исполнении принимаемых решений, во многих отраслях возможно начало деятельности со сравнительно небольшим стартовым капиталом, относительная независимость в возможностях реализации идей предпринимателя.

До середины 80-х годов практически любая частная инициатива в экономике тогда еще СССР не была легальной. Любая деятельность в целях извлечения прибыли, которая осуществлялась при производстве товаров, строительстве или оказании услуг в сфере бытового, культурного или иного обслуживания населения с использованием или под прикрытием государственных, кооперативных или иных общественных форм для получения льгот, прав и преимуществ, предоставленных социалистическим предприятиям и организациям, считалась уголовно наказуемым частным предпринимательством<sup>1</sup>.

Только со второй половины 80-х годов XX века словосочетание "частное предпринимательство" из категории уголовного законодательства постепенно становится нормой хозяйственной жизни. Этот период можно считать первым этапом в развитии законодательного регулирования деятельности малых предприятий. Начало возрождению предпринимательства положил Закон СССР от 19 ноября 1986 года "Об инди-

---

<sup>1</sup> Карпович О.Г. Историко-правовой анализ формирования уголовного законодательства СССР об ответственности за посягательство на предпринимательскую деятельность // История государства и права. 2003. № 4. С. 40.

видуальной трудовой деятельности". Хотя он усиливал уголовную ответственность за занятие частнопредпринимательской деятельностью в том виде как она определена выше, а также за коммерческое посредничество (приобретение или сбыт продукции под прикрытием договора поручения, заключенного социалистической организацией с частным лицом, поиск покупателя для продавца или продавца для покупателя, приобретение товаров для других лиц или организаций, найм помещений для торговли, оказание содействия гражданам в приобретении товаров, продажа неоплаченных чеков, посредничество при обмене квартир<sup>1)</sup> и занятие промыслами или иной деятельностью с использованием наемного труда, в то же время данный закон предоставлял определенную свободу в отношении некоторых видов предпринимательской деятельности. Такой деятельностью являлись, например, бытовые услуги<sup>2)</sup>. Этот закон заложил основы дальнейшей либерализации экономики.

Следующим, вторым, шагом было принятие 26 мая 1988 года закона "О кооперации в СССР". Кооперативы стали прообразом современных малых предприятий. Хотя закон называл кооператив общественной социалистической организацией, фактически он создавал основы для развития частного предпринимательства, при этом вмешательство в хозяйственную и иную деятельность кооператива со стороны государства первоначально не допускалось<sup>3)</sup>. Уже на 1 июля 1988 года общее число кооперативов составляло 32,5 тысячи с числом занятых 458,7 тысяч человек, при этом наибольшая их часть (39,4 %) приходилось на кооперативы по бытовому обслуживанию населения, на втором месте были кооперативы по производству товаров народного потребления (22,5 %), меньше всего кооперативов было в торговле (0,86 %) <sup>4)</sup>.

25 декабря 1990 года принимается Закон РФ "О предприятиях и предпринимательской деятельности", ознаменовавший начало третьего этапа в развитии малого предпринимательства и его нормативно-правового регулирования, который устанавливал недопустимость отказа в регистрации предприятия по мотивам нецелесообразности; предусматривал равные условия деятельности предприятий независимо от их вида собственности и организационно-правовых форм, защиту имущества предприятия от несанкционированного изъятия, недопущение монопольного положения на рынке отдельных предприятий и их объединений и недобросовестной конкуренции. И при этом, что самое главное, данный закон запрещал вмешательство государства и его органов в деятельность предприятия, кроме как по установленным законодательством основаниям и в пределах полномочий государственных органов<sup>5)</sup>. При этом следует отметить, что на фоне происходящих изменений в экономической жизни страны, Уголовный кодекс, предусматривавший уголовное наказание практически за все виды предпринимательской деятельности оставался неизменным вплоть до 1991 года, когда началась работа над новым проектом Уголовного кодекса, хотя его положения, касающиеся преступлений в экономической сфере, в основной своей массе не применялись на практике уже с середины 80-х годов.

---

<sup>1</sup> Карпович О.Г. Указ. соч. С. 40.

<sup>2</sup> Газзиреева Ф.Р. Эволюция российского малого бизнеса // Финансовый бизнес. 2003. № 5. С. 22.

<sup>3</sup> Карпович О.Г. Указ. соч. С. 38.

<sup>4</sup> Буздалов И.Н. Возрождение кооперации. М., 1990. С. 107.

<sup>5</sup> Карпович О.Г. Указ. соч. С. 38.

Временем наиболее бурного количественного роста малых предприятий стал четвертый этап в развитии малого предпринимательства - это период с 1991 по 1994 год. Во-первых, данный процесс был обусловлен реорганизацией и разукрупнением государственных предприятий. Во-вторых, в 1992 году вступает в силу указ "О свободе торговли", который вместе с принятым ранее законодательством, снявшим запрет на частнопредпринимательскую деятельность, стал мощным стимулом к развитию малого предпринимательства. Также значительную роль сыграло постепенное свертывание кооперативного движения и преобразование кооперативов в малые предприятия. Большое значение для развития малого предпринимательства сыграло постановление Правительства РСФСР "О мерах по поддержке малых предприятий в РСФСР" от 18 июля 1991 г. № 406, который не только впервые установил точные критерии отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса по предельной численности работающих (по отдельным отраслям экономики), но и впервые предусмотрел для малых предприятий применение налоговых льгот, формирование фондов финансовой поддержки за счет бюджетных средств, введение в действие механизма ускоренной амортизации основных средств, принадлежащих малым предприятиям. Основные элементы механизма поддержки малых предприятий были сформулированы в постановлении Правительства РФ "О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 11 мая 1993 года № 446. В этот же период в соответствии со статьей 34 принятой 12 декабря 1993 года Конституции РФ, каждый гражданин получил право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

1995 год можно считать началом пятого этапа в развитии малого предпринимательства, который продолжался по 2007 год. В 1995 году образуется Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства; вступает в силу Гражданский кодекс РФ и 14 июня 1995 года принимается федеральный закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" № 88-ФЗ, который статьей 3 законодательно определил статус малого предприятия. На начало 2007 года в России действует 1033 тыс. малых предприятия и 2988 тыс. предпринимателей без образования юридического лица, то есть общая численность субъектов малого предпринимательства на сегодняшний день составляет 4021 тыс. хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм и видов деятельности.

2008 год можно считать началом шестого, современного этапа в развитии малого предпринимательства, который наступил в связи с вступлением в силу Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". По сравнению с действовавшим ранее законом, новый нормативный документ внес существенные изменения в понятие субъектов малого предпринимательства. Несомненным достоинством нового закона является разграничение определений малых предприятий, микропредприятий и средних предприятий, так как прежде, в соответствии с законодательно определенным статусом, в Российской Федерации существовали только малые и крупные (не малые) предприятия.

В настоящее время к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий; б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

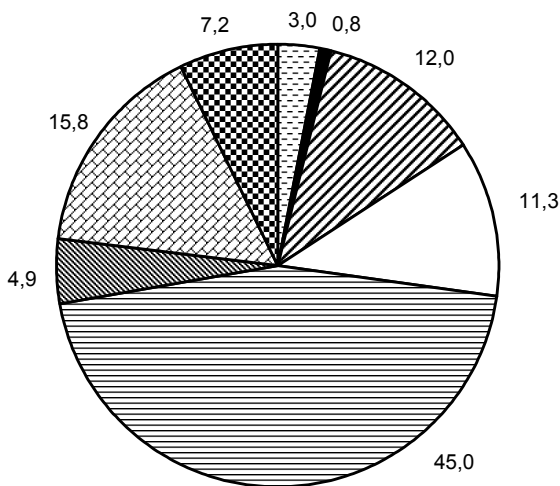
3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства<sup>1</sup>.

На рисунке представлена структура малого предпринимательства по видам деятельности, из которого видно, что почти половина малых предприятий работают в сфере торговли и оказания бытовых услуг.

Такая структура связана, в первую очередь, с высокой скоростью оборачиваемости капитала в таких отраслях, как торговля и оказание бытовых услуг, сфера операций с недвижимым имуществом и строительство. Кроме того, на начальном этапе при выборе сферы деятельности предприниматель вынужден исходить из ограниченной величины первоначального капитала, поэтому начало работы в ресурсоемких отраслях затруднительно для многих начинающих предпринимателей.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.



▣ Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство

■ Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды

▤ Обрабатывающие производства

□ Строительство

▥ Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования

▧ Транспорт и связь

▣ Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

▣ Прочие виды деятельности

**Рис. Структура малых предприятий по видам деятельности на начало 2007 г., %\***

\* Источник: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2007. С. 15.

В распределении малых предприятий по регионам Российской Федерации также наблюдается явная диспропорция: треть всех малых предприятий России расположена в Центральном федеральном округе и пятая часть субъектов малого бизнеса России зарегистрирована в Москве. Наименьшее число малых предприятий зарегистрировано в Уральском и Дальневосточном федеральных округах (7 и 4 % соответственно). Между тем природные богатства и обширные территории этих регионов создают прекрасную геоэкономическую базу для развития малого бизнеса. Слабое освоение указанных округов со стороны малого бизнеса связано, в первую очередь, с неразвитостью транспортной инфраструктуры в этих регионах, так как столь значи-

тельное удаление от центра должно быть компенсировано транспортной и коммуникационной доступностью. Между тем, на сегодняшний день, в XXI веке, большая часть поселков городского типа, сел и других муниципальных образований, за исключением достаточно крупных городов, не имеют технических возможностей массовой телефонизации, подключения к сети Интернет, в сельской местности существуют такие ограничения мощности потребляемой электроэнергии, что в жилых домах невозможно подключать такие элементарные бытовые приборы, как стиральная машина и электрический чайник. Эти условия сильно тормозят развитие малого бизнеса в так называемых депрессивных регионах, и решение указанных проблем, на наш взгляд, представляется возможным только при участии федеральных органов власти. Причем здесь возможно одновременное решение двух задач: и развитие депрессивной территории, и развитие малого бизнеса на этих территориях при привлечении малых и средних предприятий к осуществлению работ на основе госзаказа. Хочется надеяться, что новое законодательство, вступившее в силу в 2008 году, определяющее статус малого бизнеса в экономике и изменившее его определение, а также расширяющее возможности государственной поддержки на уровне регионов, будет способствовать полномасштабному развитию малого бизнеса на всей территории Российской Федерации.

В целом, принятие закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" следует расценивать положительно, так как разграничение понятий микропредприятия, малого и среднего предприятия вносит законодательную определенность в их статус и позволит осуществлять более целенаправленную и эффективную их поддержку.

К сожалению, лишь немногие направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства последовательно реализуются по мере изменения законодательства. В частности, с течением времени были исключены две самые популярные среди предпринимателей меры государственной поддержки, такие как возможность применения механизмов ускоренной амортизации и возможность в случае изменения налогового законодательства, которое приводит к увеличению налоговой нагрузки на малое предприятие, продолжать применять налоговое законодательство, действовавшее до таких изменений, в течение четырех последующих лет. В настоящее же время, учитывая скорость изменения законодательных актов как в области поддержки малого предпринимательства, так и в области налогового регулирования, для малых предприятий невозможно осуществление долгосрочного планирования своей деятельности.

Таким образом, экономические условия и предпосылки деятельности субъектов малого предпринимательства остались практически неизменными: недостаточно развивается инфраструктура поддержки малого бизнеса, для большинства малых предприятий отсутствуют стимулы вкладывать капитал в инновационные и наукоемкие отрасли и в отрасли со сроком оборачиваемости капитала больше года, недостаточен уровень консультационной, информационной поддержки и поддержки в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.



**Т.Е. Степанова**  
*Самарский институт (филиал)  
Российского государственного  
торгово-экономического университета*

**С.С. Корнева**  
*Оренбургский филиал  
Российского государственного  
торгово-экономического университета*

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ПОСРЕДНИЧЕСТВА**

Интенсивное развитие посредничества в последние десятилетия как в зарубежных странах, так и в России сопровождалось рядом новых, достаточно противоречивых процессов, не нашедших должного отражения в современной экономической науке.

Во-первых, расширяются масштабы посредничества в различных сферах экономики - в производстве товаров и услуг и их реализации, инновационной, инвестиционной, финансово-кредитной сферах и в таких новых секторах экономики, как информационный.

Во-вторых, наряду с конкуренцией товаропроизводителей, предлагающих на рынке разнообразные товары и услуги, резко усиливается и ужесточается конкуренция между посредниками, встраивающимися между непосредственными производителями и конечными потребителями. Конкуренция между технологическими цепочками товаропотоков, начинающихся с производителей и заканчивающихся потребителями, может быть достаточно жесткой и не укладываться в привычные схемы ценовой и неценовой конкуренции. Все более обостряется конкуренция между различными финансовыми посредниками, в нее вступают новые игроки - венчурные компании и биржи интеллектуальной собственности, занимающиеся интеллектуальным посредничеством.

В-третьих, для выживания в условиях современной конкуренции посредничество стало приобретать новые организационные формы - сетевые, виртуальные.

В-четвертых, посредничеству стал свойствен институциональный изоморфизм - разнообразие структур, его представляющих. Даже в рамках отдельного вида посредничества (например, торгового) существует множество организационных структур - от дискаунтеров и мелкооптовых магазинов "Cash & Carry" до огромных торговых центров, девелоперов. Институциональный изоморфизм служит важным источником конкурентоспособности посредничества и позволяет построить многоуровневые дистрибуторские сети, при этом для каждого уровня найти наиболее оптимальную структуру. Это могут быть и интегрированные структуры с относительно независимыми звеньями, обеспечивающими устойчивость бизнеса, и более локальные структуры, связанные с ограниченным числом производителей и потребителей.

В-пятых, появились новые виды посредничества, связанные с передачей прав собственности на нематериальные объекты, такие как информация и знания.

Посредничество как институт организует деятельность субъектов по определенным правилам, которые все более усложняются и дифференцируются в зависи-

мости от специфики посреднических организаций. Этот институт активно развивается в современной экономике, обуславливая новые формы взаимоотношений субъектов, генерирует новые способы организации, порождает новые противоречия и взаимодействия с другими институтами экономической системы.

Исследование посредничества с позиций институциональной теории позволило выявить ряд противоречий, присущих ему как транзакционному институту, а также предложить способы их регулирования. Система противоречий посредничества выступает в качестве движущих сил его развития. Рассмотрим эти противоречия более подробно.

Анализ посредничества дал возможность доказать различную степень воздействия отдельных видов посредничества на транзакционные издержки, в частности, финансовые посредники могут совершать не только прямые транзакции (аккумуляция денежных средств доходополучателями и предоставление их в форме займов другим субъектам на определенных условиях), но и обратные транзакции. Они характерны, прежде всего, для банков (возврат кредитов, уплата процентов вкладчикам). Это определяет дуальность финансового посредничества, которое, как транзакционный институт, призвано уменьшать транзакционные издержки. Однако, как показывает практика, прямые транзакции могут совершаться с меньшими транзакционными издержками по сравнению с обратными. Невозврат кредитов становится своеобразной институциональной ловушкой, а значит, и транзакционные издержки здесь значительны. Хронически растущий процесс невозвратности кредитов сопровождается высокими транзакционными издержками.

Задолженность по кредитам - это одна из причин банкротства, а обращение в судебные инстанции по этому поводу подтверждает реальность издержек оппортунистического поведения агентов (один из элементов транзакционных издержек).

Двойственный характер финансового посредничества обусловил противоречие между содержанием и ролью транзакционного института, призванного сокращать транзакционные издержки, и характером осуществляемых им отдельных транзакций, значительно увеличивающих данные издержки. Разрешение этого противоречия мы видим в уменьшении издержек получения и обработки информации, повышении степени ее полноты и достоверности, сокращении издержек оппортунистического поведения.

Другое противоречие связано с различным характером взаимодействия между такими видами посредничества как торговое, финансовое и интеллектуальное. Для разрешения этого противоречия необходимо встроить интеллектуальное посредничество в общую цепочку транзакционных институтов. Оно не может развиваться изолированно. Оно должно тесно взаимодействовать как с финансовым посредничеством - источником инвестиций, так и с торговым, т.к. результат интеллектуального посредничества должен поступать на рынок.

Исторически институты торгового и финансового посредничества сформировались раньше интеллектуального. Среди многообразных транзакционных институтов интеллектуальное посредничество представляет собой наименее изученный объект, а для российских условий этот институт является еще и наименее распространенным. Интеллектуальное посредничество, в отличие от торгового и финансового посредничества, не укладывается в жесткие рамки стандартизации и унификации. Здесь невозможно ввести какие-либо нормы затрат (как, например, на оформление

кредита в банке), определить величину оборота интеллектуальных активов (как, например, в торговой деятельности - оборот товаров). Эта уникальная в каждом отдельном варианте деятельность, связанная с передачей на определенных условиях прав собственности от одного субъекта к другому на созданные интеллектуальные блага. Последние всегда обладают качествами единственных в своем роде нематериальных благ. Такая своеобразная природа интеллектуальных благ, многогранность их качественных характеристик ограничивает масштабы интеллектуального посредничества, прежде всего, их рыночный оборот.

Институт интеллектуального посредничества осуществляет на определенных условиях особые трансакции - передачу прав собственности на объекты интеллектуальной собственности. Интеллектуальное посредничество в самом общем виде означает организованную определенным образом в рамках соответствующих структур деятельность, связанную с трансакциями - передачей прав собственности на интеллектуальные блага от одних субъектов к другим на конкретных условиях. Институциональная составляющая данного вида посредничества заключается в наличии определенных норм, правил, установок, которым надлежит следовать, а также в существовании специализированных организаций (структур), определяющих "правила игры" в этой сфере. Сюда же следует отнести и определенные правовые рамки данной деятельности.

Институт интеллектуального посредничества с позиций трансакционного подхода представляет собой деятельность определенных организаций (структур), связанную с передачей прав собственности от создателей интеллектуальных благ (производителей) к другим субъектам - потребителям на соответствующих условиях. Эффективность его функционирования во многом определяется шириной взаимодействия с более развитыми видами посредничества.

Институты финансового посредничества призваны перемещать финансовые ресурсы из отрасли с избыточным капиталом (по сравнению с собственными потребностями в производственном или ином инвестировании над текущими доходами) в перспективные отрасли с его дефицитом. В этом качестве институты финансового посредничества в российской экономике не реализуются, так как преимущественно занимаются размещением капиталов в те сферы, которые дают постоянную и высокую прибыль (торговля, строительство, сырьевой сектор). Для того чтобы институты финансового посредничества полноценно реализовывали присущие им функции, необходимы действенные механизмы, позволяющие перераспределять потоки денежных средств в пользу перспективных отраслей экономики.

Предлагаем в качестве таких механизмов использовать частно-государственное партнерство в финансовой сфере, в том числе финансовую поддержку интеллектуального производства и продвижения созданных интеллектуальных благ на внутренний и/или международный рынок.

Институт торгового посредничества, в свою очередь, призван способствовать развитию рынка знаний - нового сегмента системы рынков. Важную роль играют данные институты в условиях формирования "новой" экономики, наиболее значимой чертой, которой является вовлечение знаний в качестве товара в рыночный оборот. Функционирование рынка знаний без институтов торгового, финансового и интелле-

кутального посредничества сложно представить. Интеллектуальные посреднические институты должны обеспечивать аккумуляцию интеллектуальных ресурсов, предназначенных для их передачи от одних субъектов к другим на определенных условиях. Применительно к рынку эти условия включают возмездность, эквивалентность, денежный характер. На стадии массового производства интеллектуального блага его реализацию обеспечивает институт торгового посредничества. Когерентность институтов торгового, финансового и интеллектуального посредничества безусловна, равно как и их комплементарность (взаимодополняемость) и эмерджентность (появление нового качества у цепочки взаимосвязанных институтов).

Следующим противоречием является противоречие между статусом посредничества как основного доходополучателя и несоответствующим ему статусом налогоплательщика. Необходимо перенести центр тяжести в налогообложении на посреднические транзакционные институты.

Отметим, что нельзя недооценивать статус посредничества как транзакционного института, занимающего промежуточное положение в цепочке взаимосвязанных институтов. Промежуточность его положения вовсе не является свидетельством его слабости и уязвимости, и не должно создавать иллюзии о легкой возможности его устранения. Как показывает практика развития посредничества в различных странах, это действительно промежуточное звено в цепи взаимосвязанных институтов достаточно сильное, обладает мощным потенциалом и может устанавливать правила игры для других игроков, связанных с ним институтов. Подтвердим это утверждение на таких примерах. Одним из представителей финансовых посреднических транзакционных институтов является коммерческий банк. Он тесно связан с такими институтами, как государство, фирмы, домохозяйства. Причем, если они выступают в роли кредиторов (вкладывают денежные средства в банк), то банк соответственно выполняет по отношению к ним роль заемщика, и, наоборот, при выполнении ими роли заемщика (получение кредитов, ссуд) банк является кредитором. Как в качестве кредитора, так и в качестве заемщика банк устанавливает свои правила игры - под какие проценты, на каких условиях выдаются кредиты или принимаются депозиты. Лишь в отдельных случаях для добросовестных и постоянных клиентов банк может смягчить установленные правила игры и, например, открыть кредитную линию. Аналогично действуют и торговые посредники - оптовые и розничные. Они принимают товар у производителей на определенных условиях - по оптовой цене, устанавливаемой достаточно твердо и варьирующей в очень узких пределах, на что сетуют многие производители, и с учетом торговой надбавки определяют розничную цену. Товар приобретается определенными партиями с выдержанными по качеству параметрами. Ритейлеры нередко требуют от производителя специальную упаковку товара (например, есть маркировка - товар для сети "Магнит"), проводят очень жесткую ценовую политику и фактически становятся сильными монополистами как торговые посредники. В условиях интенсивной сетевизации розничной торговли производителям не остается свободного выбора. Они вынуждены принимать условия сетевых ритейлеров и подстраиваться под них. Не исключено, что в перспективе сетевые ритейлеры как торгово-посреднические институты будут способны формировать всю цепочку взаимосвязанных институтов (от производителя до конечного потребителя)

под свои собственные экономические интересы и диктовать им правила игры. Это свидетельствует о том, что центр экономической власти может постепенно смещаться от непосредственных изготовителей к посредническим институтам, которые максимально приближены к потребителям. Они лучше, полнее знают их предпочтения и могут, скрыто манипулировать ими, навязывая свои стандарты, нормы и правила игры для всех взаимосвязанных с ними субъектов.

Следовательно, в перспективе посредничество как транзакционный институт может оспаривать роль основного игрока рынка у производителей. Сейчас это основной работодатель, ведущий игрок на рынке труда, что весьма важно для составления прогнозов занятости в регионах и национальной экономике в целом. Транзакционные институты имеют высокую доходность, значительно превышающую доходы большинства непосредственных производителей в реальном секторе экономики, что предопределяет необходимость новой расстановки сил в налогообложении.

Противоречия, аккумулируемые посредничеством, являются источником его развития, поступательного движения. Значимость их изучения для формирования теории транзакционных институтов трудно переоценить.

**С.М. Шалимов**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ СУБЪЕКТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА**

Накопившиеся и вновь появляющиеся социально-экономические проблемы конкретных территорий Российской Федерации настойчиво требуют для своего решения дальнейшего развития реальных федеративных правил взаимодействия федеральных, региональных и муниципальных органов власти. Реальный федерализм может основываться только на концепции воспроизводственного подхода. Такой подход не является самоцелью, его следует рассматривать как возможность создания необходимых условий со стороны органов власти разных уровней для формирования достойной среды жизнедеятельности населения и стимулирования экономического роста в народнохозяйственном комплексе страны. Затянувшееся построение эффективной модели управления общественным воспроизводственным процессом Российской Федерации не позволяет в полной мере реализовывать имеющийся конструктивный потенциал органов власти всех уровней, в том числе и муниципальной власти.

Решение региональных социально-экономических проблем жизнедеятельности населения во многом связано с дальнейшим развитием самостоятельного муниципального уровня власти. Разграничение полномочий между государственной и муниципальной ветвями власти на конкретной территории должно проходить, как нам представляется, по линии: субъект федерации отвечает за сохранение и развитие

базового народнохозяйственного комплекса, определяющего роль региона в общероссийском разделении труда; а муниципальный округ отвечает за поддержание и развитие инженерной и социальной инфраструктуры управляемой территории.

Поддержание и развитие условий воспроизводства инженерной и социальной инфраструктуры управляемой территории является приоритетной задачей городского муниципального округа. Органы власти городского муниципального округа, предприятия инженерного жизнеобеспечения и учреждения социальной инфраструктуры представляют субъекты городского муниципального хозяйства. Оценка населением повседневной работы субъектов городского муниципального хозяйства характеризует степень удовлетворенности ими средой жизнедеятельности в конкретном муниципальном округе.

Муниципальные городские округа имеют сложную инфраструктуру управляемой территории, на которой функционирует большое число хозяйствующих субъектов. При этом субъекты городского муниципального хозяйства представлены муниципальными субъектами хозяйства и субъектами хозяйства бизнес структур. Воздействие муниципалитета на субъекты муниципального хозяйства методологически правильно должно осуществляться с учетом баланса интересов - и населения, проживающего на управляемой территории, и обслуживающих это население хозяйствующих субъектов. В основе интересов населения и хозяйствующих субъектов - лежит достигнутый экономический уровень их положения. Нарушение интересов населения вынуждает его к протестам. Нарушение экономических интересов хозяйствующих субъектов в рыночной экономике приводит к потере экономического стимула в их профессиональной деятельности, к повышенному износу используемых основных средств, и как результат - некачественному выполнению возложенных на них задач и, в конечном итоге, к ситуации банкротства.

Большой актуальностью для муниципальных хозяйствующих субъектов городских округов является своевременное возмещение понесенных ими затрат. Многолетнее хроническое недофинансирование обострило проблему простого воспроизводства у муниципальных хозяйствующих субъектов городского округа. И это притом, что расходы на обеспечение нормальной работы учреждений социальной инфраструктуры и предприятий инженерного жизнеобеспечения управляемой территории занимают большую часть расходов бюджетов городских муниципальных округов. Недофинансирование, как правило, связывается с дефицитом местных бюджетов.

Для местного уровня характерно решение преимущественно социальных проблем. Именно местный уровень власти ежедневно соприкасается с проблемами конкретного человека. И решать эти проблемы без достаточных финансовых и материальных ресурсов очень не просто. На эту тему имеются обоснованные высказывания практиков и ученых.

Вне поля зрения ученых и практиков все еще остается другая сторона дефицита финансовых возможностей муниципальных хозяйствующих субъектов. Причиной дефицита финансирования муниципальных хозяйствующих субъектов может быть и завышение их расходов. Не секрет, что подход к финансированию муниципальных хозяйствующих субъектов от достигнутого уровня с учетом инфляционных дефляторов имеет большое применение в работе муниципальных городских округов. Работа по анализу обоснованности расходных статей муниципальных субъектов хозяйства

не нашла должного внимания органов власти муниципальных городских округов при рассмотрении проблем работы муниципальных хозяйствующих субъектов.

Всесторонний, систематический анализ обоснованности расходных статей муниципальных хозяйствующих субъектов экономической службой городского муниципального округа не осуществляется или в лучшем случае осуществляется недостаточно. И связано это, прежде всего с тем, что исполнительную власть городского муниципального округа в реалиях действующих межбюджетных отношений почти не интересуют выводы и рекомендации по оптимизации расходных статей муниципальных хозяйствующих субъектов. Размер помощи из вышестоящих бюджетов определяется суммой понесенных затрат и величиной дефицита утвержденного на год бюджета городского муниципального округа. Чем они выше, тем больше вероятность поступления дополнительной суммы средств из вышестоящих бюджетов для финансирования расходов городского хозяйства.

Активное управление издержками муниципальных субъектов хозяйствования способствует прозрачности движения бюджетных средств, что в свою очередь позволяет обосновывать приоритеты в расходах. Но главным результатом такой модели хозяйствования является снижение затрат на единицу производимой продукции или предоставляемых услуг муниципальными субъектами хозяйствования.

Практика межбюджетных отношений в нашей стране все еще способствует воспроизводству затратной модели управления. Так как межбюджетные отношения между уровнями исполнительной власти в Российской Федерации строятся не по горизонтали, а по вертикали. И в ходе их реализации по-прежнему большую роль играет подход "от достигнутого уровня сложившихся расходов".

Субъекты городского муниципального хозяйства работают в сферах жизнеобеспечения территории управляемой конкретным муниципальным округом. Рассчитывать на большой коммерческий интерес в этих сферах, с позиций интересов населения этой территории, не всегда оправдано. Вместе с тем, практика свидетельствует фактами постепенной коммерциализации сфер жизнеобеспечения территории отдельных муниципальных городских округов. Движения в этом направлении не должны быть скороспешными, требуются взвешенные решения. При прочих неизменных условиях в муниципальном городском хозяйстве смена муниципальной формы собственности у субъекта хозяйствования на частную в рыночных условиях не приведет к повышению эффективности его работы в долгосрочном периоде.

Нужно помнить, что ключевым звеном системы эффективности рыночной экономики является наличие конкурентной среды. Однако, не во всех сферах жизнеобеспечения муниципального хозяйства возможно создание конкурентной среды. Там где такие условия есть, оправдана конкуренция хозяйствующих субъектов бизнес структур и муниципальных хозяйствующих субъектов. Многообразные формы хозяйствования в условиях наличия конкурентной среды способствуют эффективности экономики городского муниципального округа.

Возникает вопрос, следует ли те сферы жизнеобеспечения территории муниципального образования, где возможно существование конкурентной среды полностью отдать на откуп хозяйствующим субъектам бизнес структур. Другими словами нужно ли из этих сфер полностью уходить муниципальным хозяйствующим субъек-

там. Ответ не однозначен, на практике есть случаи полного ухода муниципальных хозяйствующих субъектов из сфер жизнеобеспечения муниципального образования. Вместе с тем, сохранение муниципальных хозяйствующих субъектов в конкурентных сферах жизнеобеспечения муниципального образования является дополнительной гарантией сохранения этой самой конкурентной среды.

**К.В. Шнякин**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ**

Перспективы развития России в XXI веке в огромной степени зависят от состояния научно-технического сектора экономики - уровня прикладных исследований и возможностей промышленной реализации передовых технологий, рыночного потенциала производимой продукции.

Так на современном этапе развития общества и производительных сил все чаще стала употребляться такая экономическая категория как научно-технический прогресс. Его истоками считается определение как технического прогресса, так и научного. Технический прогресс по словам ряда экономистов состоит в совершенствовании средств производства и применения, обеспечивающем повышение производительности труда и более полное удовлетворение потребностей человека. Но предпосылкой технического прогресса является научный, который подразумевает открытие новых закономерностей, явлений и свойств окружающего мира, овладение приемами и способами его преобразования в интересах человека. Первоначально он осуществляется в форме накопления человеком эмпирических знаний о явлениях и свойствах природы, а затем - в форме научных знаний.

Научно-технический прогресс - существенный фактор производства продукции, обеспечивающий за счет совершенствования средств производства и технологий на базе открытия наукой новых закономерностей, явлений и свойств окружающего мира повышение производительности труда<sup>1</sup>.

Научно-технический прогресс является очень сложным, отнюдь не только техническим, а также широким социально-экономическим и естественно-научным процессом. Он состоит как бы из двух весьма разных процессов, которые тесно переплетаются между собой; грань между ними в известном смысле условна. Один из них эволюционный процесс, т.е. когда развитие науки и техники относительно стабильно, без резких скачков и взрывов. Изменение эффективности в данном процессе измеряется в процентном соотношении. Революционный же процесс приобретает

---

<sup>1</sup> Яковец Ю.В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. М., 1984. С. 9,10.



скачкообразный характер, наблюдается переход к принципиально новым технологиям и технологическим системам. Здесь рост эффективности измеряется уже не в процентах, а в разгах.

Важную роль в развитии научно-технического прогресса играют инновация, инновационная деятельность, новшество, нововведение.

Существует несколько точек зрения для определения инновации. Одни экономисты трактуют инновацию как творческий процесс, результатом которого является новый вид продукции, техника, технология. Другие определяют инновацию как "объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога"<sup>1</sup>.

Впервые же понятие инновации дал австрийский экономист Й. Шумпетер, который рассматривал ее "...как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных рынков, рынков и форм организации в промышленности, как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом"<sup>2</sup>.

Инновация возникает как результат использования конечного продукта научных исследований и разработок, которые направлены на внедрение в производственную, экономическую, социальную сферы общества новых товаров, услуг и подразумевает собой инновационную деятельность. Это экономическая категория, определяющая вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо как новый подход к социальным услугам.

Однако, давать однозначное определение инновации как материализованный результат вложения капитала в новшество нельзя, так как присутствуют социально-экономические связи, присущие увеличению стоимости в процессе появления новшества. Так, К. Маркс, исследуя инновацию, как экономическую категорию, рассматривал мотивы, присущие капиталистам, которые несут риск и повышенные первоначальные затраты, связанные с появлением новых технологий производства. Он отмечал, что главным стимулом капиталиста является прибавочная стоимость, играющая роль некой награды для тех, кто изначально освоил новшество и имеет временное преимущество монополиста.

Теперь, определяя инновацию как социально-экономические отношения, следует определить ее объекты и субъекты. Под объектами инновационной деятельности подразумевают разработки техники и технологий предприятиями, находящимися независимо от организационно-правовой формы и формы собственности на территории страны. Субъектами инновационной деятельности, как правило, являются юридические лица независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности. Среди субъектов могут быть и инноваторы. Это авторы инноваций (откры-

---

<sup>1</sup> Медьнский В.Г. Инновационный менеджмент. М., 2002.

<sup>2</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. М., 1982. С. 16, 169, 298.

тия, изобретения, полезной модели, проектного решения, рацпредложения, ноу-хау, промышленного образца или иного вида инновации). Инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется **инновационно-инвестиционной деятельностью**. Поэтому следует отметить, что инвестиции и инновации категории взаимосвязанные. Инновации без инвестиций существовать не могут, так как конечный результат научно-технического прогресса - появление новшества - в сфере общественного производства остается нереализованным. Инвестиции в своем корне несут благоприятные условия для создания инновации. Но инвестиции без инноваций приводят к исчезновению конкурентоспособности в воспроизводственном процессе, который осуществляется с устаревшими продуктами и технологиями. Поэтому еще раз стоит отметить "временное преимущество монополиста", так как по мнению Маркса монополия не носит постоянный характер, и поэтому необходимо снова и снова искать новшества.

Чувство времени является неотъемлемой частью рационального предпринимателя, который должен в кратчайшие сроки максимально извлечь выгоду от вложенных средств, минимизируя при этом риски благоприятных и неблагоприятных исходов. А риск с позиции Ф.Найта ведет к предпринимательской прибыли, если он представляет собой уникальную неопределенность, вытекающую из принятия конечной ответственности, что по своей природе не может ни страховать, ни капитализироваться, ни компенсироваться жалованием<sup>1</sup>. Он оправдывает себя тогда, когда предприниматель реализует функцию собственника. Данная функция может быть представлена увеличением вложений в свои предприятия и предполагает определение широких перспектив привлечения инвестиций в процесс создания нововведения.

Сам термин "рисковый" подразумевает, что во взаимоотношениях капиталиста-инвестора и предпринимателя, претендующего на получение от него денег, присутствует элемент авантюризма. Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования. Название "венчурный" происходит от английского "venture" - "рискованное предприятие или начинание". Экономический словарь дает следующее определение венчурного предприятия - небольшие предприятия, фирмы, занимающиеся прикладными научными исследованиями и разработками, проектно-конструкторской деятельностью, внедрением технических нововведений, технологических новшеств<sup>2</sup>.

Венчурные предприятия могут быть двух видов:

- собственно рисковый бизнес;
- внутренние рисковые проекты крупных корпораций.

В свою очередь собственно рисковый бизнес представлен двумя основными видами хозяйствующих субъектов:

- независимые малые инновационные предприятия (МИП);
- предоставляющие им капитал финансовые учреждения.

---

<sup>1</sup> Найт Ф. Понятие риска и неопределенности. М., 1994. С. 26-27.

<sup>2</sup> См.: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/4066](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/4066).

Малые инновационные предприятия основывают ученые, инженеры, изобретатели, стремящиеся с расчетом на материальную выгоду воплотить в жизнь новейшие достижения науки и техники. Первоначальным капиталом таких предприятий могут служить личные сбережения основателя, но их обычно недостаточно для реализации имеющихся идей. В таких ситуациях приходится обращаться в одну или несколько специализированных финансовых компаний, готовых предоставить рисковый капитал. Подобных компаний в середине 80-х годов, например, в США существовало более 500.

Специфика рискового предпринимательства заключается прежде всего в том, что средства предоставляются на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуется и обычного при кредитовании обеспечения. Переданные в распоряжение венчурной фирмы ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока договора.

Венчурные фонды или компании вкладывают капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами - физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал (equity investment или financing) закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочного по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет<sup>1</sup>.

Рассматривая функционирование венчурных фондов, необходимо дать понятие венчурного капитала - это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний, или компаний на грани банкротства. Венчурные инвестиции - это, как правило, рисковые инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня. Также они являются инструментом для получения доли во владении компанией<sup>2</sup>.

Венчурный капитал предоставляется *формальным и неформальным секторами*. **В формальном секторе** преобладают "фирмы (или фонды) венчурного капитала" (venture capital firms; далее - ФВК), являющиеся по организационно-правовой форме партнерствами (private partnership) и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов, благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих венчурных капиталистов - владельцев ФВК. Как правило, институциональные инвесторы распределяют 2-3% своего инвестиционного портфеля в альтернативные активы, такие как венчурный капитал. ФВК инвестируют привлеченные средства в новые фирмы, которые могут принести высокий доход в течение 5-7 лет. Кроме ФВК, участниками формального сектора являются специальные подразделения или дочерние предприятия коммерческих банков или нефинансовых промышленных корпораций ("corporate venturing"), а также государственные инвестиционные программы.

---

<sup>1</sup> Гулькин П. Введение в венчурный бизнес России // Англо-русский словарь венчурного инвестирования. СПб., 2001.

<sup>2</sup>См.: <http://ru.wikipedia.org>.

Участниками **неформального сектора** являются частные инвесторы венчурного капитала: т.н. "бизнес-ангелы", а также члены семей вновь создаваемых малых фирм. "Бизнес-ангелы" - это, как правило, профессионалы с опытом работы в бизнесе: одни являются удачливыми предпринимателями, другие - высокооплачиваемыми специалистами в области бизнеса (бухгалтеры, консультанты, юристы и т.д.) и занимают высшие должности в крупных компаниях. Неформальные инвесторы обладают значительными финансовыми накоплениями, полученными благодаря их собственному труду. Многие "бизнес-ангелы" инвестируют напрямую в новые и растущие фирмы, входя в состав синдиката, объединяющего друзей и партнеров по бизнесу, и это позволяет реципиентам инвестиций получать более крупные финансовые средства. "Бизнес-ангелы" активно действуют в США и многих европейских странах, в том числе в Восточной Европе. В Европе и США объем инвестиций неформального сектора венчурного капитала в несколько раз превышает объем инвестиций формального сектора.

Формальный и неформальный секторы играют взаимодополняющую роль. Инвестиции неформального сектора особенно важны на самых ранних стадиях развития "стартовых" фирм, когда эти фирмы нуждаются в "посевном капитале" ('seed finance') для разработки концепции продукта и опытного образца, в то время как формальный сектор более активен на стадии быстрого роста фирмы, когда требуются средства на расширение производства и объема продаж.

Почему венчурный капитал особенно важен для малых высокотехнологичных фирм (т.е. малых фирм, товары и услуги которых в значительной степени зависят от приложения научно-технических навыков или знаний; далее - МВТФ)? Основное условие рыночного успеха новых фирм в отраслях, основанных на высоких технологиях, - это быстрота их развития. Внедрение новой технологии связано с высокими начальными издержками, но по мере роста продаж издержки производства единицы продукции падают, в то время как потребителям в возрастающей степени становится выгоднее пользоваться данной технологией, по сравнению с ее конкурентами. В этом состоит явление "возрастающей отдачи от масштаба", серьезно разрабатываемое в последние годы в экономической теории.

Таким образом, МВТФ, получившие мощный "толчок" на ранней стадии - будь то в виде финансовых вливаний, удачной управленческой или маркетинговой стратегии, - могут захватить наибольшую долю рынка и стать законодателями стандартов, в результате этого получая львиную долю прибылей; при этом выигравшая технология не обязательно превосходит конкурирующие технологии по техническим характеристикам. Очевидно, что вновь созданные МВТФ не могут достичь успеха в конкурентной борьбе через органическое развитие на основе нераспределенной прибыли, что характерно для традиционных секторов. В то же время банковские кредиты также не могут рассматриваться как основной источник инвестиции в стартовые МВТФ: причина состоит в высоком риске, так как создатели новых фирм часто не имеют кредитной истории и не могут обеспечить адекватный залог; высокой доле бесперспективных инноваций; трудностях с оценкой потенциального рынка и с экспертизой проекта со стороны финансистов. Проблема состоит еще и в том, что создатели МВТФ часто не имеют финансовых и управленческих навыков.

Вне зависимости от ориентации и предпочтений венчурных фондов, общим критерием оценки для всех них является ответ на единственный вопрос: способна ли компания (и бизнес, в котором она находится) к быстрому развитию? Финансовый риск венчурного инвестора может оправдать только соответствующее вознаграждение, под которым понимается возврат на вложенный капитал выше некоего среднего уровня. Возврат на вложенный капитал (Internal Rate of Return IRR) - общепринятый показатель измерения вознаграждения. В европейской и британской ассоциациях венчурного капитала он считается стандартом оценки доходности инвестиционного проекта.

Деятельность венчурных инвесторов представляется следующим образом. В центре любого инвестиционного проекта всегда находится предприниматель. Он общается не с неким обезличенным "венчурным капиталистом", а с таким же, как и он сам предпринимателем, который управляет венчурным фондом. В основе этого бизнеса в большей степени, чем где бы то ни было еще, лежат человеческие отношения. Взаимоотношения между двумя предпринимателями в среде венчурных капиталистов называются "people chemistry" ("людская химия"). Сделка между этими людьми строится по принципу "выигрыш-выигрыш". Личная симпатия и общность взглядов на дальнейшее развитие бизнеса инвестора и предпринимателя при этом имеют едва ли не большее значение, чем выводы, полученные в ходе финансового или рыночного анализа<sup>1</sup>.

Особенности функционирования венчурного капитала и его направленность преимущественно на наукоемкие инновационные проекты не могли ни вызвать интереса у Министерства науки и технологий Российской Федерации: тем более в условиях недостатка бюджетного финансирования научно - технической сферы и необходимости развития внебюджетных источников инвестиций в инновации. Следует отметить, что для развития венчурного бизнеса в России в настоящее время сложились не самые благоприятные условия. Основными причинами этому являются, во-первых, стагнация на отечественном фондовом рынке, который составляет важнейшую компоненту обращения венчурного капитала, т. к. доход венчурного инвестора возникает при продаже возросшего в цене пакета акций инновационного предприятия после его успешной "раскрутки". Во-вторых, недостаток отечественных инвестиционных ресурсов и, как следствие, трудности с формированием российского венчурного бизнеса. В настоящее время на территории Российской Федерации насчитывается около 40 венчурных фондов. Однако реально функционирует только 15, основу капитала которых составляют иностранные инвестиции и, прежде всего, средства Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), специализирующегося на такого рода финансовых операциях.

Следующей причиной, препятствующей развитию венчурного бизнеса в России, является низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности, что приводит к значительным трудностям с поиском предприятий - реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции.

---

<sup>1</sup> Хартфорд Д. Как работать с венчурным капиталистом // Англо-русский словарь венчурного инвестирования. СПб., 2001.

И наконец, самая важная проблема - практически полное отсутствие законодательной базы, регулирующей деятельность венчурного капиталиста в России: до самого последнего времени в действующем законодательстве отсутствовало даже само понятие "венчурное инвестирование". Следствием этого является, например, то, что предынвестиционный период при вложениях венчурного капитала составляет около полутора лет. При этом на выбор объекта инвестиций, оценку различного рода инвестиционных рисков и переговоры с инициаторами инновационного проекта - владельцами или руководством предприятия - приходится только 3-4 месяца.

В *России* венчурный капитал пока только зарождается, однако потенциально является одним из основных источников финансирования для коммерциализации научно-технических разработок. Финансовый кризис 1998 г., с одной стороны, существенно ослабил финансовую систему России, но, с другой стороны, создал предпосылки для переориентации финансовых ресурсов на реальный сектор экономики. По мнению участников инновационного бизнеса, уже есть сигналы того, что российский торговый, банковский, страховой капитал, капитал пенсионных фондов будет становиться серьезным источником инвестиций в инновационные проекты малых фирм.

---

---

*Секция 2*  
**ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА  
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

---

---

**А.В. Андрюнин**  
*Волжский университет  
им. В.Н. Татищева,  
г. Тольятти*

**ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПТИМИЗАЦИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ ПОМОЩИ ИНСТРУМЕНТОВ  
"БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА"**

В связи с развитием рыночных отношений проблема оценки эффективности принимаемых решений и выбора наиболее предпочтительных альтернатив приобрела большое значение. Однако она по-разному решается в централизованной и рыночной экономиках. В условиях централизованных методов управления экономикой указанная проблема решалась на основе принципа тождества полезного результата, развиваемого в работах В.В. Новожилова и других ученых экономистов. При использовании данного принципа определение эффективности принимаемых решений осуществляется с помощью критерия минимума совокупных общественных затрат. Необходимым условием применения указанного критерия является обеспечение сопоставимости анализируемых альтернатив по полезному результату. В данном случае не требуется измерение различных составляющих получаемого результата. Необходимо, чтобы сравниваемые варианты принимаемых решений обеспечивали тождественный результат того или иного вида. При данном подходе к оценке эффективности систем различного назначения осуществляется сравнительная оценка принимаемых решений, которая позволяет определить наиболее предпочтительное решение.

В случае использования этого подхода возникают существенные трудности выбора эффективных проектов, обусловленные необходимостью приведения альтернатив к сопоставимому виду.

После перехода к рыночным методам хозяйствования значение проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов существенно возрастает. Это обусловлено, в частности, необходимостью определения эффективности принимаемых решений на разных уровнях управления: федеральном, региональном, уровне хозяйствующих субъектов. Наряду с необходимостью выбора эффективных решений с народно-хозяйственных позиций требуется оценка альтернатив с точки зрения предприятий, отраслей, производственных комплексов и других экономических субъектов, в то время как существенно снижается вмешательство государства в вопросы,

относящиеся к процессам определения наиболее предпочтительных решений. По-новому решаются вопросы теории и практики оценки эффективности инвестиций. В качестве основной теории выбора наиболее эффективных инвестиционных проектов выступает теория денежных потоков. Находят применение другие критерии оценки эффективности инвестиционных проектов. В качестве указанных критериев выступают критерии: чистой текущей стоимости, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости инвестиций.

В настоящее время для определения эффективности инвестиционных проектов находят применение "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов" (М.: Экономика, 2000). Данные методические рекомендации могут являться базой для выбора эффективных проектов. Однако при решении реальных инвестиционных задач применение указанных рекомендаций является недостаточным, так как не учитываются технические особенности внедряемых проектов и не рассматриваются текущие показатели производственной деятельности. Указанная проблема явно недостаточно рассмотрена в существующей научной экономической литературе, посвященной оценке эффективности инвестиционных проектов.

Таким образом, в настоящее время проблема определения эффективности и оптимизации инвестиционных проектов является актуальной и имеет теоретическое и практическое значение. Проблемы методологического и прикладного характера, относящиеся к выбору эффективных инвестиционных решений предопределили выбор темы диссертационного исследования.

Цель работы - Разработка методики оценки и оптимизации инвестиционных проектов ОАО "АВТОВАЗ" с помощью инструментов "Бережливого производства".

Поставленная цель достигается путем решения основных задач, к которым относятся:

- 1) Анализ проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов на ОАО "АВТОВАЗ".
- 2) Определение необходимости развития теории и практики обеспечения сопоставимости инвестиционных проектов.
- 3) Разработка методики оценки эффективности внедряемых инвестиционных проектов.
- 4) Адаптация инвестиционного проекта к реальным условиям действующего производства.
- 5) Выбор инструментов оптимизации существующей производственной системы для максимизации экономического эффекта от проводимых изменений в рамках инвестиционного проекта.
- 6) Применение разработанных подходов к определению наиболее эффективных инвестиционных проектов, имеющих практическую направленность.

Объектом исследования являются инвестиционные проекты, инициируемые подразделениями производственного комплекса ОАО "АВТОВАЗ".

Предметом исследования является совокупность теоретических и практических вопросов определения эффективности инвестиционных проектов и выбора эффективных решений. Информационную базу исследования составили законодательные и нормативные документы Российской Федерации, комплекс статистической инфор-



мации, характеризующий состояние ОАО "АВТОВАЗ", отечественные и зарубежные источники, в том числе нормативно- методические материалы, посвященные различным аспектам оценки эффективности инвестиционных проектов.

Основные результаты, определяющие научную новизну работы, состоят в следующем:

1. Обоснована необходимость развития теории и практики оценки эффективности инвестиционных проектов за счет выбора наиболее оптимальных решений при переходе к рыночным методам хозяйствования. Особую значимость имеет вопрос определения социальных, экологических и технологических последствий реализации инвестиционных проектов.

2. Предложена методика оценки эффективности инвестиционных проектов и выбора наиболее предпочтительных решений с использованием инструментов "Бережливого производства", которая может быть использована промышленными предприятиями, государственными органами, при проведении научных исследований, в учебном процессе при преподавании экономических дисциплин.

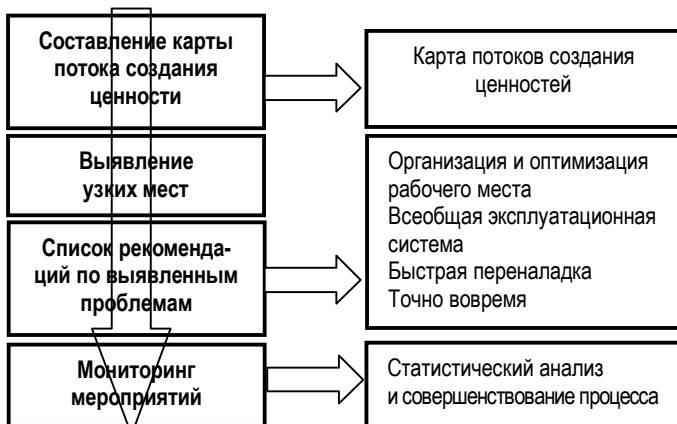
Практическая значимость работы заключается в возможности использования ее результатов при определении эффективности инвестиционных решений промышленными предприятиями, государственными органами разных уровней управления, финансовыми структурами, научно-исследовательскими организациями, учебными заведениями. Результаты исследований также могут быть использованы в учебном процессе при преподавании экономических дисциплин в вузах и при подготовке кадров в области менеджмента.

Инвестиционный проект по своей методологии построения характеризуется комплексным набором инженерно-технических, ресурсных, научно-технических, производственных, рыночных, финансовых и других качественных и количественных показателей.

Зачастую инвестиционные проекты оцениваются только с экономической точки, но при этом существуют критерии, имеющие технологический и инновационный характер, оценив которые можно выявить скрытые резервы экономической эффективности внедряемых инвестиционных проектах.

Кроме этого, сдерживающим реализацию проекта фактором, могут стать существующие "узкие места" в действующем производстве, устранение которых позволит ускорить окупаемость внедряемых проектов и снизить риски отклонения фактических результатов работы предприятия от проектных расчетов.

Предложенный подход позволяет оценивать внедряемые инвестиционные проекты с помощью инструментов "Бережливого производства", а именно выявлять потери при помощи - "Карта потока создания ценности", устранять выявленные потери за счет применения других инструментов - "Быстрая переналадка", "Точно вовремя", "Организация и оптимизация рабочего места", "Всеобщая эксплуатационная система", кроме этого предложенная методика при помощи инструмента "Статистический анализ и совершенствование процесса" предполагает осуществлять сбор и анализ информации о ходе реализации проекта.



**Рис. Алгоритм применения инструментов**

Выполненное исследование методов оценки эффективности инвестиционных проектов и предложенная методика с помощью инструментов "Бережливого производства" позволяют сделать следующие важные выводы:

1. Необходимо повысить качество инвестиционных проектов, внедряемых на ОАО "АВТОВАЗ", оценивать эффективность с помощью корректных методов оценки, адаптированных к специфике проекта, его окружения, условий переходной российской экономики.

2. Выполнение этих условий позволит отобрать среди широкого спектра возможных инвестиционных мероприятий, которыми обладают производственные предприятия, те мероприятия, которые, действительно, эффективны для всех участников инвестиционного проекта.

Корректная оценка эффективности в конкретных условиях риска позволит обеспечить необходимые реальные инвестиции и потенциальные возможности интенсивного экономического роста.

3. Оценка одного и того же (с технологической и стоимостной точки зрения) инвестиционного проекта в разных хозяйственных системах (стационарных и нестационарных) должна проводиться не идентично, с учетом различий параметров "окружения" и соответственно результаты оценки могут быть разными (вплоть до противоположных).

Однако, применение любых, даже самых изощренных, методов не обеспечит полной предсказуемости конечного результата, основной целью является сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов на основе унифицированного подхода с использованием по возможности объективных и перепроверяемых показателей и составление относительно более эффективного и относительно менее рискованного инвестиционного проектного анализа. Для этого целесообразно учитывать и применять все виды проектного анализа, основанные преимущественно на дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков. Общая схема всех видов оценки эффективности проектного анализа в принципе

одинакова и основывается на прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков (грубо говоря, расходов и доходов, связанных с реализацией проекта) на плановый период и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков, дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами. А мероприятия по оценке риска инвестирования и применение методики учета неопределенности в финансовых расчетах, позволяющие уменьшить влияние неверных прогнозов на конечный результат и тем самым увеличить вероятность правильного решения, могут существенно повысить обоснованность и корректность результатов анализа.

Анализ развития и распространения всех видов определения эффективности инвестиций доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инвестиционных проектов, путем проведения проектного анализа по каждому из критериев воздействия. При этом следует учесть, что во всех случаях исследовались промышленные предприятия, которые зачастую проводят инвестиции вследствие технической необходимости. Тем более важен проектный анализ инвестиционных вложений в деятельности финансового института, ориентированного на получение прибыли и имеющего многочисленные возможности альтернативного вложения средств. В реальной ситуации проблема выбора проектов может быть весьма непростой. Неслучайно многочисленные исследования и обобщения практики принятия решений в области инвестиционной политики показали, что подавляющее большинство компаний, во-первых, рассчитывает несколько критериев и, во-вторых, использует полученные количественные оценки не как руководство к действию, а как информацию к размышлению. Поэтому следует подчеркнуть, что виды количественной и качественной оценки путем рассмотрения каждого из видов не должны быть самоцелью, равно как их сложность не может быть гарантом безусловной правильности решений, принятых с их помощью. Основой удачного вложения денег в инвестиционный проект служит гармоничный учет всех факторов анализируемых при рассмотрении видов проектного анализа.

**С.И. Ашмарина, А.С. Зотова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Рыночные условия хозяйствования обуславливают необходимость существенных изменений в организации управления производством. Промышленным предприятиям пришлось осваивать новый для них тип экономического поведения, приспосабливать все стороны своей производственно-хозяйственной деятельности к неопределенностям внешней среды и к меняющейся рыночной ситуации. Эффективность производства в сложившихся условиях находится в прямой зависимости от эффективности использования информационных ресурсов и качества информационного обеспечения (ИО) процессов управления. Это наиболее характерно для наукоемких производств.

В настоящее время пока не реальна разработка и внедрение идеальной системы организации ИО, однако, поддержка ее оптимальности возможна путем организации функционально новых, непосредственно направленных на достижение цели подсистем. Качественное и оперативное внедрение разработок, направленных на повышение эффективности использования информационных ресурсов (ИР), в том числе, способно принести значительный экономический и социальный эффект за счет ликвидации тупиковых и не участвующих в управлении "веток", быстрой ориентации в условиях рынка, повышении гибкости производства, в быстрой перестройке его на изменение внешних факторов, с учетом выполнения целевой функции в каждом отдельном случае, при соответствующем кадровом обеспечении.

Решение поставленных задач возможно, на наш взгляд, при организации единого информационного пространства предприятия, под которым понимается совокупность: информационных ресурсов, содержащих данные, сведения и знания, зафиксированные на соответствующих носителях; технологии ведения и использования ИР, средства информационного взаимодействия; информационных служб, обеспечивающих информационное взаимодействие функциональных подразделений и специалистов предприятия и удовлетворение их информационных потребностей.

В качестве основных целей формирования и развития единого информационного пространства промышленного предприятия предлагаем выделить следующие:

- создание и поддержание необходимого для устойчивого развития предприятия уровня информационного потенциала;
- совершенствование системы управления промышленным предприятием;
- обеспечение согласованности принимаемых решений на различных уровнях управления;
- интеграция с российским и мировым информационным пространством;
- обеспечение информационной безопасности предприятия.

Организацию единого информационного взаимодействия (ИВ) различных управленческих структур и эффективной системы движения производственных информационных потоков на основе их пространственно-временной оптимизации предлагается осуществлять посредством использования системы распределенной обработки информации, под которой понимается организация переработки и хранения информационных продуктов непосредственно на рабочих местах руководителей и специалистов, нуждающихся в выполнении этих процессов. По сравнению с действующим механизмом обработки информационных потоков, распределенная обработка имеет определенные преимущества. Во-первых, обработка информационной продукции непосредственно на месте использования ее результатов снижает затраты на передачу данных, что эффективно с экономической точки зрения. Во-вторых, применение распределенных систем позволяет повысить надежность управления объектом, так как отказ одного устройства не приведет к выходу из строя всего комплекса. В третьих, широкое внедрение распределенной обработки информации приводит к изменению стиля и форм управления, позволяет сделать их более гибкими и децентрализованными, создающими материальные предпосылки мобильности при создании новых видов продукции.

Таким образом, при распределенной обработке информации, ИР размещаются в непосредственной близости от источников их возникновения, то есть рабочих мест пользователей. Вместе с тем, должны предусматриваться такие технические реше-

ния, которые позволяли бы объединять вычислительные и информационные ресурсы отдельных пользователей в единый интегрированный информационный ресурс и использовать его при решении комплекса задач управления промышленным предприятием в сложных экономических условиях.

В целом при организации ИВ между разнородными информационными средами промышленного предприятия должны быть учтены следующие характерные особенности системы управления, к которым могут быть отнесены: иерархичность системы управления производством и наличие особенностей в функционировании каждого из уровней (участок - цех - производство); необходимость ИВ вычислительных средств разных уровней при решении межуровневых задач (в том числе при "сопряжении" задач линейного и функционального характера); необходимость создания локальных баз данных для каждого уровня в целях обеспечения информационного соответствия уровней системе управления. Разобщенность нормативной базы предприятия является одним из существенных недостатков существующей системы управления. На большинстве исследуемых промышленных предприятий нормы и нормативы рассредоточены по соответствующим отделам и службам. Каждое подразделение имеет свой нормативный фонд для проведения расчетов, связанных с функциями только этого подразделения. Каждая служба рассчитывает и ведет определенную группу норм, следит за их изменениями, правильностью использования, качеством. При этом, как правило, отсутствует единый методический центр по нормированию, что приводит к несоответствию единиц измерения, планово-учетных единиц, масштаба норм. Такое положение приводит к тому, что сопоставление учетных и плановых показателей, разрабатываемых в службах для передачи в производственные подразделения, крайне затруднено.

Следовательно, отделы и службы осуществляют обработку данных децентрализованно, на основе разобщенной нормативной базы, а это, в свою очередь, обуславливает принцип связи "каждый с каждым", т.е. производственное подразделение осуществляет регламентирует и в значительной мере регламентирует характер связей с другими подразделениями. Поэтому часто возникают параллельные решения; необходимость их согласования на разных уровнях управления; избыточные потоки документации).

В целях создания эффективной системы ИО и ИВ различных уровней управления в системе единого информационного пространства промышленного предприятия, целесообразно, прежде всего, информационно объединить следующие основные подсистемы:

- Подсистему планирования и прогнозирования.
- Подсистему управления материально-техническими ресурсами.
- Подсистему управления реализацией продукции.
- Подсистему управления производством и его структурными подразделениями.
- Подсистему управления технико-экономической подготовкой производства.
- Подсистему финансово-экономического управления.
- Подсистему управления персоналом.
- Информационную службу предприятия.

Представленные выше подсистемы неравнозначны с точки зрения своего веса в процессе управления, но в комплексе они составляют укрупненную структуру информационного взаимодействия процедур управления, позволяющую существенно повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений.

**Л.К. Аюпова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ИНВЕСТОРОВ**

Деятельность всех сфер экономики и производственно-хозяйственная деятельность любого предприятия или организации постоянно связана с потребностью в инвестициях, необходимых для создания, расширения, реконструкции или технического перевооружения основного и связанного с ним оборотного капитала.

Анализ степени изученности проблемы формирования и оценки эффективного организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности показывает, что, несмотря на большое внимание отечественных и зарубежных ученых к данной проблеме, существуют невыясненные вопросы, приводящие к ошибкам управления инвестиционной деятельностью, затруднениям в привлечении инвестиций, противоречиям между инвесторами и менеджментом промышленных предприятий, неравномерности развития экономики.

Организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности, с точки зрения системного подхода, определяется как совокупность организационно-экономических форм и методов, инструментов и рычагов воздействия на инвестиционную деятельность, взаимно увязанных в единый механизм, позволяющий определить объем, структуру, направления и реализацию инвестиций с целью достижения максимального полезного эффекта и обеспечения стабильной финансово-хозяйственной деятельности в ближайшей и дальнейшей перспективе

Организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности должен охватывать все этапы инвестиционного процесса, быть сбалансированным и подчиненным основной стратегической цели предприятия. Этот механизм не будет эффективным, если он сосредоточен на одном, пусть даже основном этапе - оценке эффективности проекта. Необходимо построить такой механизм управления, который позволит увязать между собой отдельные этапы инвестиционного процесса, будет работать на регулярной основе и позволит с максимальной эффективностью достигать поставленные перед предприятием цели.

Деятельность, связанная с реализацией инвестиционных проектов, всегда нацелена на удовлетворение потребностей ее участников. Причем экономические интересы различных категорий участников не совпадают. В частности каждый участник схемы финансирования инвестиционной деятельности имеет свой интерес и свои денежные потоки, которые касаются лично его. Инвестиционная деятельность про-

мысленного предприятия в целом является по сути комплексом действий по реализации более мелких взаимоувязанных проектов его участников.

Состав участников инвестиционной деятельности промышленного предприятия может быть различным и определяется исходя из принятой стратегии привлечения инвестиционных (финансовых) ресурсов.

Субъекты инвестиционной деятельности - это физические лица (граждане), юридические лица (предприятия, фонды, государство и др.), вкладывающие средства в тот или иной проект. Участниками инвестиционной деятельности промышленных предприятий могут быть: собственники предприятия, акционеры (предприятия и физические лица), банки, осуществляющие кредитование проекта, лизинговые компании, передающие проектостроителям движимое имущество в лизинг, страховые компании, а также структуры более высокого уровня (холдинговые структуры, финансово-промышленные группы, государство).

В создании и реализации проекта могут принимать участие несколько взаимосвязанных групп-участников, объединенных по предметному или технологическому принципу организации производства. Возможно объединение по территориальному признаку (административно-территориальное деление) или отраслевому. Между ними формируются различные производственные, организационные и финансовые связи, возникает непростая проблема распределения общего эффекта по проекту с учетом вклада каждого. Конечно, такие взаимоотношения должны учитываться при формировании организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности промышленного предприятия, влияя на различную значимость развития отдельных элементов.

Структуры более высокого уровня (холдинговые структуры, финансово-промышленные группы, государство) могут существенно влиять на реализацию инвестиционного проекта (программы), оказав ему соответствующую организационно-экономическую поддержку. Необходимо учитывать, что при этом происходит сращивание отдельных элементов организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности промышленного предприятия и организационно-экономического механизма головной компании (холдинга, ФПГ). Влияние головной компании на осуществление инвестиционной деятельности предприятия в этом случае может быть настолько специфичным, что в рамках данного исследования цель его изучения не ставилась.

Большинство инвестиционных проектов, реализуемых при различных формах государственной поддержки, требуют определения экономических последствий реализации проектов для бюджетов разного уровня (федерального, регионального, местного) и оценки бюджетной эффективности.

Мотивом участия государства в инвестиционной деятельности в развитой рыночной экономике не является непосредственно коммерческая выгода. Государство, прежде всего, заинтересовано в развитии предприятий и отраслей, имеющих народнохозяйственное значение, оказывающих мультипликативный эффект на развитие экономики в целом или на формирование отдельных рынков (труда, капитала и др.). Мотивом участия государства может быть финансовый эффект в виде получения налогов и притока иностранной валюты.

С позиции интересов государства наибольшее внимание в развитии организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности промышленных предприятий должно уделяться элементам "инвестиционная стратегия предприятия", "инвестиционная привлекательность", "нормативно-правовое и методическое обеспечение".

Ключевой фигурой инвестиционной деятельности является проектоустроитель (предприятие или группа юридических и физических лиц), инициирующий разработку и реализацию проекта. Он может совпадать с собственником средств, принимающим решение об инвестировании на основе оценки эффективности собственного капитала, вложенного в реализацию проекта. Собственника может интересовать как получение коммерческого эффекта (чистой прибыли на вложенные собственные средства), так и создание каких-либо действующих объектов.

При наличии нескольких собственников в рамках организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности должны быть решены следующие вопросы:

- степень и зоны ответственности в рамках осуществления инвестиционной деятельности и распределения полученной прибыли;
- степень ответственности и перекрестные обязательства за понесенные убытки;
- порядок решения спорных вопросов в ходе управления инвестиционной деятельностью;
- порядок раздела активов после окончания или в случае выхода из реализации инвестиционных проектов.

Исходя из этого, наиболее значимыми элементами в составе организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности промышленных предприятий будут элементы: "организационная структура управления инвестиционной деятельностью", "планирование и финансирование инвестиций", "информационное обеспечение инвестиционной деятельности".

Развитие аналогичных элементов организационно-экономического механизма будет интересовать и акционеров, средства которых, инвестированные в предприятие, становятся практически его собственными средствами.

Участие банка в кредитовании инвестиционных проектов определяется рядом факторов, среди которых следует выделить надежность заемщика, инвестиционную привлекательность проекта для инвесторов и эффективность инвестирования в проект. Основной интерес кредиторов состоит в своевременном и полном обслуживании предоставленного долга. Наиболее значимые элементы организационно-экономического механизма для них инвестиционная привлекательность и финансирование. Инвестиционная привлекательность зависит от надежности гарантий против кредитного риска, степени покрытия долга активами в период погашения долга, ликвидности долга, уровне процентной ставки. Все эти параметры увязаны с применяемой схемой финансирования инвестиционной деятельности.

Если у крупного проекта несколько кредиторов, то важной задачей является правильно построенная очередность между ними, обусловленная ролью каждого кредитора в финансировании и иерархией их требований. В этом случае необходимо включить в состав элементы "нормативно-правовое и методическое обеспечение, разработка стандартов" организационно-экономического механизма процедуры решения спорных вопросов между кредиторами.

Изменение состава участников инвестиционной деятельности промышленного предприятия формирует определенные требования к уровню развития отдельных элементов ее организационно-экономического механизма (см. табл.), не исключая при этом из него все остальные элементы. Преимущественное развитие отдельных элементов организационно-экономического механизма связано с ограниченностью ресурсов, которые небольшие предприятия могут выделить для совершенствования управления инвестиционной деятельностью (ИД).



**Значимость развития элементов организационно-экономического механизма с позиции экономических интересов участников инвестиционной деятельности**

Участники ИД	Наиболее значимые элементы организационно-экономического механизма ИД	Примечания
Собственник предприятия	Планирование инвестиций Финансирование проекта Организационная структура управления инвестиционной деятельностью Информационное обеспечение инвестиционной деятельности	Элемент организационная структура только при наличии нескольких собственников
Банк	Инвестиционная привлекательность Финансирование проекта Разработка стандартов	При наличии нескольких кредиторов добавляется элемент "разработка стандартов"
Холдинг, ФПГ	Инвестиционная привлекательность Организационная структура управления инвестиционной деятельностью Планирование инвестиций Финансирование проекта Контроль и мониторинг ИД, разработка стандартов	
Государство	Инвестиционная привлекательность Инвестиционная стратегия предприятия Нормативно-правовое обеспечение	

При определении состава участников инвестиционной деятельности необходимо учитывать:

- цели инициаторов проектов;
- экономические интересы участников не должны быть взаимоисключающими.

В противном случае в существующем организационно-экономическом механизме инвестиционной деятельности могут возникнуть непреодолимые противоречия в целях развития отдельных составных элементов.

**А.В. Балановская, А.В. Казакова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ ЦИКЛЕ

Значимая роль информации в системе производства предопределила необходимость его эффективного использования наравне с применением любого другого вида ресурсов. Теория и практика показывают, что использование информации возможно прежде всего на основе разработки и внедрения информационных технологий, в частности, активно используемых для управления промышленным предпри-

ятием в целом и его структурными подразделениями. Многими учеными и специалистами отмечается, что информационные технологии на современном этапе развития способствуют не только ускорению процесса производства и реализации продукции промышленных предприятий, росту скорости оборота капитала, но и создают возможность для увеличения производительности труда в сфере управления производством, улучшения организации производства, значительного сокращения оборотных средств, административных расходов, издержек производства и обращения.

Следует отметить двоякую роль информации в управленческом цикле, результатом которого является производство информационного ресурса. С позиций системного подхода управление промышленным предприятием можно представить в виде системы преобразования некоторых "входных" элементов в "выходные".

В системе управления можно выделять два этапа преобразования информации. На первом происходит преобразование информации в экономическую информацию (первичное преобразование). В качестве входных элементов системы управления выступает совокупность технико-экономических факторов и параметров, определяющих процесс управления. На втором этапе - преобразование экономической информации в управленческое решение (вторичное преобразование). Выходными элементами системы являются подготовленные, принятые и реализуемые решения, т. е. именно на выходе системы управления формируется информационный ресурс. Процесс любой системы преобразует вход и выход. Поэтому процессом для данной системы выступает преобразование информации: подготовка к работе; выявление проблемы и формулировка целей; поиск информации; ее обработка; выяснение возможностей ресурсного обеспечения; ранжирование целей; принятие решения. Таким образом, можно сделать вывод, что качество и ценность подготовленной экономической информации относятся к факторам, определяющим качество принимаемых управленческих решений.

Факторы, оказывающие влияние на процесс управления, это макро- и микро-среда предприятия, инфраструктура региона. Это международная интеграция, политическая ситуация в стране, экономика, техническое состояние, социально-демографические, культурные и другие условия в государстве, рыночная и социальная инфраструктура, мониторинг окружающей среды, прочие моменты, характеризующие конкретные связи предприятия с другими организациями, посредниками, конкурентами и т. д.

Однако характеристика информационного управленческого цикла не может быть полной без определения роли и места обратных связей в системе управления. Поэтому в качестве связующих информационных потоков необходимо учитывать: внешние информационные потоки, определяющие прямую и обратную связь с внешней средой; внутренние информационные потоки, отражающие информационные связи с объектом управления. Таким образом, информация в системе управления выполняет функции как предмета, так и результата труда.

Информация как фактор воздействия поступает на "вход" системы управления промышленного предприятия. На "выходе" системы управления информация преобразуется в управленческое решение, формируется информационный ресурс, который, в свою очередь, является входным элементом производственно-хозяйственной

системы (системы производства). Кроме информационного ресурса (сформированного системой управления или полученного из внешнего информационного пространства), основными элементами системы производства являются трудовые, финансовые, материальные и энергетические ресурсы. Процесс системы производства - это кругооборот производственных ресурсов. Воздействие системы производства на систему управления происходит через информацию о ходе выполнения производственной программы, реализации управленческих решений и т.д. На данном этапе информация приобретает значение фактора воздействия на систему управления. Таким образом, в системе промышленного предприятия информационный ресурс проходит все этапы жизненного цикла от момента формирования до момента использования.

Основная цель промышленного предприятия в рыночных условиях хозяйствования - выпуск конкурентоспособной продукции, повышающей суммарную прибыль предприятия. Для обеспечения высокого качества "выхода" системы промышленного предприятия, т.е. выпуска конкурентоспособной продукции, необходимо обеспечить высокое качество "входа" и высокое качество "процесса". Считая внутренние "процессы" системы "черным ящиком", в качестве условий выпуска конкурентоспособной продукции можно обозначить достижение качественных характеристик ресурсного обеспечения производственной деятельности. В системе совокупности факторов, определяющих качество "выхода", важное значение отводится информационному ресурсу, весомость которого возрастают в условиях рыночного хозяйствования. В свою очередь, уровень качества информационного ресурса формируется системой управления промышленного предприятия. Таким образом, качество и конкурентоспособность элементов "входа" системы управления, т.е. факторов обеспечения процесса формирования конкурентоспособного информационного ресурса, являются определяющими факторами обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции промышленного предприятия.

**С.А. Евдовская**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Конкурентоспособность - ключевая проблема России в мировой экономике. Первостепенное внимание на сегодняшний день уделяется теоретическим и методологическим проблемам измерения конкурентоспособности на макро- и микроэкономическом уровнях, главным факторам формирования конкурентоспособности в современной глобальной экономике. Огромную роль в вопросах устойчивого экономического развития Российской экономики играет машиностроительный комплекс. Доля продукции машиностроения в структуре российского промышленного производства приближается к 20 %. Причем почти 91 % ее выпуска приходится на 7500

крупных и средних предприятий, остальные 9 % - на малые предприятия и опытные производства непромышленных организаций. Всего же в машиностроительном комплексе зарегистрировано -50 тыс. предприятий, на которых работают около 4 млн. человек (одна треть трудоспособного населения, занятого в промышленности). В условиях полной открытости рынка России для международных машиностроительных корпораций наиболее острой проблемой становится повышение конкурентоспособности продукции российской автомобильной промышленности. Низкий уровень этого синтезированного показателя обусловлен технологическими, техническими, дизайнерскими, ценовыми проблемами и темпами инновационной активности. В значительной степени разрешение данной проблемы связано с инновационными возможностями, их результативностью и инвестициями на эти цели. Достижение конкурентного качества требует таких затрат, которые во многих случаях не всегда и всем доступны. В частности, создание и экспериментальная отработка высокотехнологичной наукоемкой машиностроительной продукции; разработка высокоэффективных технологий; применение автоматизированного и надежного оборудования, высококачественного сырья, современных конструкционных материалов и сборочных процессов. Именно недостаток инвестиций - одна из основных и наиболее сложных проблем. Поэтому 65 % активной части основных фондов машиностроения (технологического оборудования), по данным Росстата, и находится в эксплуатации более 20 лет, а оборудование, которое можно назвать современным (срок эксплуатации которого до 5 лет), составляет менее 5 %. Причем темпы обновления технологической базы в финансовом выражении не превышают 5 % в год, а в физическом - 2,5 %, что в среднем в 2-4 раза ниже, чем в среднем по промышленности. Кроме того, общее финансовое состояние предприятий машиностроения характеризуется почти двукратным превышением кредиторской задолженности над дебиторской, что составляет 25 % всей просроченной задолженности в промышленности. И, к сожалению, цифра продолжает расти. Следует отметить также низкую конкурентоспособность продукции отечественного машиностроения по условиям поставки (срокам, комплектности, сервису и др.) и крайнюю неоднородность структуры экономического состояния предприятий, входящих в машиностроительный комплекс.

Технологический уклад современного отечественного машиностроения характеризуют такие факторы, как изношенность оборудования, высокая энергоемкость и материалоемкость, избыточное количество персонала. Это уклад прошлого века. В результате существует крайне низкая эффективность производства. Машиностроение сегодня характеризуется:

- крайней изношенностью производственных мощностей (70-80%);
- высокой материалоемкостью и энергоемкостью (средняя энергоемкость продукции в России составляет 20-25%, тогда как в Европе - 5%). И это в условиях, когда стоимость ресурсов, сырья и материалов практически сравнялась с мировой;
- большим количеством избыточного персонала, которого требует существующая структура производства. При этом у нас сегодня не хватает не только инженеров, конструкторов и высококвалифицированных рабочих, но и рабочих вспомогательных специальностей. В условиях дефицита рабочей силы, ее стоимость в последние годы значительно возросла.

Все это серьезным образом снижает конкурентоспособность отечественного машиностроения, и в будущем этот тренд, если ничего не предпринимать, будет только усиливаться. При этом сегодня реальная конкурентоспособность машиностроения это не столько наличие конкурентоспособного продукта сегодня, а, прежде всего, наличие потенциала создания конкурентоспособного продукта завтра. Успех на данном пути возможен только при наличии высококвалифицированного, опытного, заинтересованного в работе персонала. В повышении квалификации, освоении современных инструментов менеджмента особо нуждаются руководители высшего и среднего звеньев управления.

Совершенствование одного из управленческих процессов - контроль качества. Правильно организованный входной, операционный и приемосдаточный методы контроля не только позволят существенно сократить возможность появления дефектов при использовании продукции, но и дадут информацию для улучшения производственных процессов и отбора поставщиков. При этом наиболее эффективен контроль, выполняемый "внутренними потребителями" - операторами. В условиях обостряющейся конкуренции для производителей (поставщиков) крайне актуальной становится и необходимость постоянно убеждать потребителя, клиента, заказчика, что качество выпускаемой продукции или оказываемой услуги полностью отвечает их запросам и ожиданиям. Информация для потребителя не должна ограничиваться рекламой. Нужны конкретные доказательства. Одним из них в последние годы становится наличие сертифицированной системы менеджмента качества, соответствующей известным международным стандартам, например, ИСО 9000. Еще более важную роль играют много лет проводимые в США и Японии конкурсы, которые предусматривают всестороннюю оценку эффективности деятельности фирм, в том числе в области качества (соответственно премии Балдриджа и Деминга). Неслучайно такие конкурсы с 1991 г. стал организовывать и Европейский фонд по управлению качеством. Россия с 1997 г. проводит конкурс на соискание премии правительства РФ в области качества. Но все перечисленные доказательства все-таки косвенные: прямого подтверждения соответствия качества продукции или услуг некоторому уровню, что прежде всего интересует массового потребителя, стандарты ИСО 9000 или премии не предусматривают. Поэтому крупные корпорации и фирмы, а также государственные структуры вынуждены вводить жесткий контроль и приемку заказываемой ими продукции. Аналогично тому, как это делают министерства обороны. И такая практика будет, несомненно, расширяться, особенно по отношению к поставщикам сырья, материалов, комплектующих, в том числе на основе использования международных стандартов в области менеджмента. Реализуемая с 2002 г. программа "Российское качество" не имеет никакого отношения к конкурсам. Сходство лишь в одном: любое предприятие (организация) в удобный для него период (посчитав, что качество его продукции или услуги соответствует требованиям программы), может подать заявку на участие в ней. Все остальное - другое. Во-первых, программа выполняется постепенно; во-вторых, она выявляет конкретные продукцию и услуги высокого качества (выше стандартного уровня), представленные на российском рынке; в-третьих, способствует эффективному маркетингу и успешной их реализации; в-четвертых, базируется на оригинальной методике и специально выбранных

показателях и критериях независимой экспертизы конкретных видов продукции, условий ее производства и поставки; в-пятых, качество продукта оценивается на основе анализа всего многообразия результатов деятельности предприятия за большой период времени, причем на каждый вид продукта разрабатывается (или используется созданная ранее) оценочная рабочая программа, включающая показатели качества и значения этих характеристик. Независимые эксперты, выбирая перечень показателей качества и их значения, ориентируются прежде всего на отечественные стандарты и нормы, но учитывают и требования международных стандартов, уровень качества, достигнутый в лучших образцах аналогичной продукции (или услуг) других фирм и стран. Кроме того, методология предполагает включение в рабочую программу оценки требований, не определенных конкретным потребителем, но необходимых для практического использования. (Это сходно с требованиями стандарта ИСО 9001.) При положительных итогах оценки предприятие получает диплом или свидетельство, подтверждающие, что качество продукции соответствует одному из его уровней - стандартному или высшему. В дальнейшем заключается соглашение на использование предприятием защищенного в Роспатенте знака "Российское качество", который выдается на три года. Но в течение этого срока предприятие дважды должно подвергаться инспекционному контролю. Участие в программе предоставляет предприятию (организации) следующие преимущества: оно получает независимую, доказательную и авторитетную в глазах потребителя оценку уровня качества выпускаемой продукции или оказываемых услуг; а кроме того, приобретает возможность использования результатов успешного участия в программе при проведении маркетинговых и рекламных компаний, демонстрации своего потенциала клиентам и заказчикам, в том числе в инвестиционных и конкурсных торгах и тендерах. За сравнительно небольшой срок, с конца 2002 г., дипломантами программы "Российское качество" стали - 60 предприятий и организаций, а также более 230 наименований товаров: пищевая и полиграфическая продукция, строительные материалы и работы, изделия легкой промышленности, услуги туристического и рекламного бизнеса, лечебно-оздоровительных учреждений. Но, к сожалению, дипломантов машиностроительного комплекса пока немного. Среди них ОАО "Чебоксарский завод промышленных тракторов", ОАО "МЭЛ", ОАО "Комсомольское-на-Амуре авиационное ПО" и несколько других. Причины вполне понятны: во-первых, в России сейчас выпускается не так уж много наименований продукции машино- и приборостроения, качество которых выдерживает конкуренцию с качеством зарубежных аналогов; во-вторых, эксперты и менеджеры программы осторожно - и с пристрастием рассматривают заявки, проводя предварительный анализ и отбор; в-третьих, нередко заявители, ознакомившись с требованиями программы к своей продукции, отказываются от участия в ней.

Выходом из сложившейся ситуации видится в разработке предприятиями реального сектора производства (машиностроения) методик реинжиниринга производственных систем основанных на инновационных разработках оценки их конкурентоспособности. Конкурентоспособность машиностроительного производства зависит от множества факторов, основными из которых являются:

1. способности вводить новшества и модернизироваться;
2. осознания того факта, что основа конкурентной борьбы все более смещается в сторону создания и освоения знаний;

3. способности компании добиваться конкурентных преимуществ посредством инноваций;

4. осознания того, что существует только одна возможность удержать достигнутые конкурентные преимущества - постоянно их совершенствовать;

5. понимания того, что конкурентные преимущества приходят в результате длительных улучшений.

Именно поэтому решение проблем технологического развития, создания технологий и иных технических решений, как на базе собственных разработок, так и за счет привлечения современных технологий из-за рубежа, является приоритетным для машиностроения. Сегодня речь должна идти не просто о замене отдельных станков, технологических линий, или даже не о модернизации отдельных предприятий, а о решении комплексных инжиниринговых задач в рамках всей отрасли.

**Л.И. Ермоленко**

*Самарский муниципальный  
институт управления*

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

На сегодня существует ряд классификаций, предложенных некоторыми учеными. Изучив, проанализировав и обобщив классификации, предложенные различными авторами (И. Шумпетер, Г. Минсберг, Д. Бодди и Р. Пейтон), представим уточненный и обобщенный вариант возможной классификации организационных изменений, учитывающий существующие виды. Целью уточнения классификации является выделение основных элементов организации, являющихся главным объектом изменений, для проведения диагностики необходимости и готовности компании к изменениям, а также для выявления основных аспектов управления изменениями в организации. В основу предлагаемой классификации заложены классификационные признаки двух уровней. На первом уровне рассматриваются классификационные признаки для выявления проблем, диагностики потребности, возможности и готовности компании к изменениям. На первом этапе руководству компании важно решить вопрос собственно о необходимости перемен, так как возможны ситуации, когда преобразования вовсе не нужны. Далее, в случае необходимости перемен, менеджерам нужно определить возможность провести те или иные преобразования в организации, а потом диагностику готовности к изменениям. По мнению автора исследования, подобная диагностика должна проводиться, как по всей организации в целом, так и по отдельным ее элементам, которые были ранее выявлены такими учеными, как Д. Бодди и Р. Пейтон, поставившими в основу классификации организационных изменений основные элементы организации - цели, технологию, бизнес-процессы, людей, культуру, структуру, власть. По нашему мнению, помимо данных основных переменных целесообразно выделить дополнительные переменные, которые постоянно подвергаются изменениям. К ним можно отнести изменения видения, программ, средств производства, имиджа, процессов труда, прав и обязанностей сотрудников и психологического климата.

В общем виде все организационные изменения подразделяются на внешние и внутренние. Это обусловлено тем, что причинами перемен в организации служат именно изменения во внешнем окружении компании. Первопричинами перемен в мировой экономике, рассмотренными ранее, являются глобализация, развитие информационных технологий, появление принципиально новых организационных структур, изменения в структуре и качестве рабочей силы стран. В свою очередь данные изменения повлекли перемены в отдаленном и ближайшем окружении каждой конкретной фирмы, которые в общем виде подразделяются на **экономические** и **неэкономические изменения**. К экономическим относятся рыночная конъюнктура за рубежом и на внутреннем рынке, изменения в ближайшей экономической среде (смена поставщиков, подрядчиков, покупателей, конкурентов). К неэкономическим изменениям можно отнести законодательные, информационно-технологические, политические, социально - демографические, экологические. Все перечисленные изменения во внешней среде оказывают влияние на внутреннюю среду организации, что в свою очередь является сигналом для высшего руководства провести диагностику необходимости, возможности и готовности компании к переменам. Перейдем к классификации внутренних изменений, которые касаются основных элементов организации - целей, технологии, бизнес - процессов, людей, культуры, структуры, власти. Как отмечалось ранее, помимо данных элементов, автором исследования введены такие элементы организации, как изменения программ, средств производства, видения, позиции, психологического климата, имиджа, изменения в процессах труда, прав и обязанностей сотрудников. В основу данной классификации положены признаки для выявления проблем и диагностики потребности, возможности и готовности компании к изменениям. Изменения всех вышеперечисленных элементов организации делятся на **изменения, связанные с направлением деятельности организации** (изменения видения, стратегии, цели, позиции, программ, технологий и задач, средств производства и товаров) и **изменения, касающиеся самой организации** (изменения имиджа, структуры и власти, культуры, бизнес-процессов, процессов труда, прав и обязанностей сотрудников, психологического климата и людей).

Изменения, затрагивающие все элементы организации в целом, называются **комплексными**. В случае если они затрагивают конкретные элементы в отдельности, то они являются **локальными**.

Различают также **концептуальные** и **конкретные** изменения вышеприведенных элементов. К первым относятся наиболее абстрактные и широкие изменения, которые затрагивают видение, стратегию, цели, позицию, а также имидж, культуру компании, ее структуру и власть. К наиболее конкретным и актуальным относятся изменения, затрагивающие программы, технологию и задачи, средства производства, товары, а также бизнес-процессы, процессы труда, права и обязанности сотрудников, психологический климат компании и людей.

Логика данной классификации состоит в том, что все изменения являются взаимосвязанными. Все элементы организации в совокупности представляют собой систему, в которой изменение одной переменной влечет модификации всех остальных. При этом изменения тех элементов, что находятся на наиболее высоком, концептуальном уровне, вызывают колебания на более конкретном уровне. Самые аб-



страктные изменяемые элементы в компании - это видение, стратегия культура и имидж, наиболее конкретные - средства производства, товары, сотрудники, их права и обязанности. Если идти по схеме сверху вниз, то и видение, стратегия, и организация будут меняться от абстрактных, концептуальных, к материальным и конкретным. С какого бы элемента организации не инициировались перемены руководством, обязательно придется менять те переменные, что находятся на более конкретном уровне. При этом изменения, касающиеся самой организации, влекут изменения, связанные с направлением деятельности организации. Иными словами, нельзя поменять структуру или провести реинжиниринг бизнес-процессов, не изменив людей, не поменяв технологии и задачи, не обновив средства производства. Помимо отражения взаимосвязи основных изменяемых элементов организации приведенная классификация на первом этапе анализа может служить для выявления проблем в организации, диагностики потребности, возможности и готовности компании к изменениям. На втором этапе - для формирования методов проведения организационных изменений.

Руководству компании необходимо постоянно отслеживать все вышеперечисленные переменные, как в совокупности, так и по отдельности. Так, организациям, стремящимся не только выжить, но и успешно функционировать на рынке, нужно постоянно вести работу по изменению **видения, стратегии, целей и позиции** в соответствии со сложившейся ситуацией как во внешней среде, так внутри самой организации. Данные переменные необходимо своевременно менять, как развивающимся организациям, так и достигшим успеха, так как и цели могут быть уже достигнуты, и видение будущего бывает необъективным и неполным, и стратегия может быть выработана ошибочно, а новые требования внешней среды заставляют компании менять ориентиры и ставить перед собой новые цели. При этом о необходимости перемен руководству компании может просигнализировать существующая система контроля, обеспечивающая руководство информацией о состоянии компании.

Изменение **имиджа, культуры, структуры и власти** могут происходить как следствие смены видения, стратегии и цели организации. Так, например, при переходе на выпуск новой продукции, при расширении или выходе на новые рынки сбыта возможно повышение эффективности деятельности и финансовой устойчивости компании, что скажется на имидже, при слияниях и поглощениях меняется структура, а соответственно система распределения полномочий и ответственности, управленческая иерархия, степень централизации, что ведет к перераспределению власти, а иногда и к ее полной смене. Данные изменения имеют очевидное влияние на человеческую компоненту, потому что, например, смена структуры и власти приведет к тому, что в компанию вольются новые люди, изменится система подчиненности, ключевые позиции могут занять люди, внедряющие новые устои и порядки, программы, требования. Это в свою очередь может сказаться на культуре организации, психологическом климате, и, соответственно, на персонале, что выражается в повышении сопротивления, вызванного страхом, что изменения затронут сложившиеся социальные и властные отношения. Все вышеперечисленные изменения касаются организации в целостности и относятся к концептуальным изменениям. К более конкретным переменам можно отнести изменения бизнес-процессов, процессов труда, сотрудников, их прав и обязанностей, психологического климата в коллективе компа-

нии, изменения технологии и задач, производственных и других программ, средств производства и выпускаемых товаров.

Изменения во взаимосвязанных **технологиях и задачах**, а также **производственных программ**, относятся к изменениям процесса и графика выполнения работ, внедрению нового производственного оборудования или методов, изменениям нормативов или самого характера работы. Данные изменения ведут к смене средств производства, производимых товаров. Они разрушают сложившиеся производственные традиции, социальные стереотипы, так как предполагают использование нового высокотехнологического оборудования, что приводит к сокращению рабочих мест на производстве, повышению требований к квалификации рабочей силы, изменению ее структуры, прав и обязанностей сотрудников.

Руководство компании также может начать план реформ с перепроектирования **бизнес-процессов и процессов труда**. Все это неизбежно ведет к изменению функций сотрудников, к росту их ответственности и требований к их квалификации, что не может не вызвать недовольство и сопротивление последних. Изменение бизнес-процессов может также сказаться и на технологиях, задачах, программах, что, в конечном счете, приведет к модификации средств производства и производимых товаров.

Изменения в **людях** предполагают смену установок или поведения персонала компании. Это может касаться их уровня знаний, квалификационной подготовки, умений, навыков, мотивации, лидерства, оценки качества их работы. Изменения в людях являются самым сложным и непредсказуемым видом изменений в организации, так как перемены вызывают страх неопределенности их будущего состояния, неудовлетворенность перспективами, которые они видят в связи с переменами.

Итак, подводя итог вышесказанному, нужно отметить, что все изменения в организации являются взаимосвязанными. В процессе развития менеджмент уделяет основное внимание какому-то одному из элементов компании, хотя системная природа организации означает, что трансформация оказывает воздействия и на состояние других элементов организации. При управлении изменениями, менеджеры компании должны помнить, что все переменные взаимосвязаны, что изменение одной переменной неизбежно скажется на других.

**С.А. Ерошевский, А.В. Стрельцов,  
В.Н. Фомин**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время проблемы, связанные с экономическим ростом, развитием как экономики в целом, так и отдельных ее отраслей и предприятий выходят на первый план. Это связано с тем, что решение многих важнейших проблем, стоящих перед российской экономикой (инновационных, социальных и др.) возможно только на основе устойчивых высоких темпов экономического развития страны.

Экономический рост - критерий экономического развития. На уровне предприятия экономический рост характеризуется динамикой объемов производства продукции. Данный показатель включается во все системы показателей экономического развития предприятия. Тогда как по набору показателей эффективности наблюдается вариации. Некоторые авторы используют производительность труда фондоемкость, материалоемкость, другие добавляют к данному набору объем инвестиций, величину прибыли, рентабельность продаж и др.

Изучение данных вопросов развития традиционно связывают с понятием равновесия.

Равновесие - состояние экономической системы, которое характеризуется равновесием спроса и предложение всех ресурсов.

Рассматривая последнее определение представляется возможным выделить в качестве отличительной черты характер наблюдаемой тенденции динамики экономической системы. Так понятие "динамическое равновесие" предполагает воздействие фактора, как положительно влияющего на систему, так и отрицательно, отклонение от заданных параметров состояния экономической системы может быть двуправленным. Тогда как, исходя из процесса устойчивого развития последнее может быть охарактеризовано только положительной динамикой показателей. При этом общей чертой является наличие состояния равновесия в каждый наблюдаемый момент времени.

Следовательно, устойчивое экономическое развитие предприятия предполагает собой процесс позитивных количественных изменений экономической системы при котором параметры, ее характеризующие, остаются в пределах заданных значений.

Достижение устойчивого состояния объекта управления (предприятия) как сложноорганизованной социально-экономической системы, возможно при сбалансированности входных и выходных параметров объекта. То есть требуемые параметры состояния объекта обеспечиваются адекватными воздействиями управляющего субъекта (менеджмента предприятия), с учетом возмущающего воздействия высшей среды. Направленность развития предприятия формируется под воздействием разнородных факторов, которые можно разделить на две группы в зависимости от субъекта воздействия: внешние и внутренние.

Внешние факторы:

1. экономические факторы определяются функционированием рыночных механизмов регулируемая экономики (налоговая политика, регулирование, функционирование финансовой и денежно-кредитной систем и проч.);

2. маркетинговые факторы связаны с уровнем развития отдельных рынков на которых участвует предприятие- потребительского рынка продукции, рынка труда, сырьевого рынка, рынка научно-технических инноваций, рынка ценных бумаг и проч.;

3. политические факторы связаны, прежде всего, с ролью государства в формировании национальной экономики, создании условий для развития рыночных отношений между хозяйствующими субъектами;

4. правовые связаны с уровнем развития нормативно-правовой базы регулирования деятельности экономических субъектов.

Принимая во внимание характер и многообразие источников и форм возмущающих воздействий внешней среды, целесообразно утверждать, что предприятие в большинстве случаев не в состоянии повлиять на внешнюю среду. Оно может прогнозировать и учитывать внешние воздействия, формируя внутреннюю стратегию управления.

При этом непосредственное формирование условий устойчивого развития предприятия осуществляется под воздействием внутренних факторов, которые определяются существованием и функционированием эффективной системы управления во всех подсистемах предприятия. Соответственно она может быть сформирована по группам функции управления предприятием: фактор управления производством сбыта и т.п.

Таким образом, достижение устойчивости предприятия реализуется посредством сбалансированности системы управления предприятием по всем функциям управления. В тоже время эффективное управление в разрезе отдельной функции управления зависит от сбалансированности целевых воздействий управляющего субъекта и параметров состояния объекта управления. Так в частности, конечный результат производства- объем и качество производственной продукции- определяется количественными характеристиками ресурсного обеспечения которое в свою очередь дифференцируется по видам ресурсов (человеческие ресурсы, материальные, финансовые).

Следовательно, достижение заданного (максимального) результата производства возможно посредством обеспечения производственных потребностей предприятия в каждом из видов ресурсов.

Таким образом, используя системный подход для поиска устойчивого состояния промышленного предприятия как объекта управления можно утверждать, что должно существовать равновесие между входными (управляющими) и выходными (управляемыми) параметрами системы. При чем данное равновесие должно сохраняться на каждом уровне детализации объекта управления в организационном аспекте (в разрезе отдельных функциональных и технологических направлений предприятия).

В связи с этим необходимо рассмотреть ряд категорий, используемых в настоящее время в экономической литературе для описания развития предприятия с точки зрения вышеназванных пользователей. Сюда можно отнести подходы по оценке стоимости предприятия (бизнеса), эффективности функционирования промышленного предприятия и др.

Повышение стоимости предприятия с одной стороны может являться критерием его устойчивого экономического развития. С ростом стоимости предприятия (бизнеса) увеличивается и благосостояние его собственников это же является и косвенным показателем эффективности его деятельности. Однако для более полного рассмотрения данного вопроса необходимо проанализировать существующие подходы к оценке стоимости предприятия, насколько соответствуют они отражению устойчивого экономического развития предприятия.

В настоящее время выделяют затратный, рыночный (сравнительный) и доходный подходы к оценке стоимости предприятия (бизнеса). Не вдаваясь в детальное исследование, можно отметить, что затратный (имущественный) подход предполагает оценку предприятия по сумме рыночной или ликвидационной стоимости его активов. При этом необходимо вычитать совокупную кредиторскую задолженность

предприятия на момент его оценки. Последняя уменьшает стоимость предприятия, потому что любому инвестору, купившему предприятие, например, в расчете на выручку от продажи имущества ликвидируемого предприятия, не удастся получить с предприятия весь доход от продажи им своего имущества. Причитающуюся к распределению инвестору прибыль будет уменьшена на сумму, необходимую для погашения обязательств (задолженности) данного предприятия. Данный подход реализуется преимущественно методом накопления активов. Этот метод, по сути, утверждает, что оцениваемое предприятие стоит столько, сколько стоит его имущество.

Анализируя возможности использования этого метода применительно к нашим целям - для характеристики устойчивого экономического развития предприятия, можно отметить, что для этого, на наш взгляд, он не вполне пригоден. Данный метод акцентирует внимание на стоимости имущества предприятия в данный конкретный момент времени и не позволяет исследовать прогнозную динамику его ресурсной базы (куда входят ресурсы не только "имущественного" характера, например, трудовые), будущие доходы. А ведь именно последние являются целью деятельности любой коммерческой организации. Наконец, нельзя забывать и специфику современных отечественных предприятий. Как правило, у них очень низкая остаточная стоимость оборудования, основных фондов в целом. И пусть данный метод использует рыночную или ликвидационную стоимость активов, а не балансовую (остаточную), большой уровень накопленного физического, а, главное, морального износа не позволит получить высокую величину стоимости предприятия с применением метода накопления активов вне зависимости от будущего дохода. Не случайно этот метод, как правило, используется для оценки ликвидируемого предприятия.

Рыночный (сравнительный) подход использует несколько методов оценки, но все они основаны на применении следующего укрупненного алгоритма. На рынке выбирается компания-аналог с достаточно ликвидными акциями. За основу берется рыночная стоимость акций компании-аналога и общего их количества, находящегося в обращении (на фондовом рынке). С учетом различных корректировок на оцениваемую компанию переносится соотношение между рыночной ценой предприятия-аналога и объявляемыми финансовыми результатами ее деятельности. Данное соотношение умножается на соответствующие показатели текущих финансовых результатов оцениваемого предприятия. При этом в теории оценки утверждается, что рыночный подход адекватен оценке предприятия как действующего, потому что используемая в нем для оценки компания-аналог является действующей и оценивается фондовым рынком как действующая.

Характеризуя данный подход с точки зрения применимости к использованию в наших целях, можно отметить следующее. Он также не вполне применим к нашим целям, поскольку, в первую очередь, предполагает поиск предприятия-аналога, чьи акции котировались бы на фондовом рынке и были бы достаточно ликвидные. В настоящее время, акции очень ограниченного числа отечественных предприятий обращаются на фондовом рынке, еще меньше предприятий с достаточно ликвидными акциями. Поэтому подобрать компанию-аналог очень затруднительно. Кроме того, данный подход показывает только цену предприятия на определенный конкретный момент времени и никак не характеризует предпосылки, формирующие направленность будущего развития.

В наибольшей степени близок к требованиям оценки устойчивого экономического развития предприятия доходный подход.

Разработка методики оценки устойчивости экономического развития предприятия в конечном итоге предполагает формирование конкретных показателей, являющихся индикаторами устойчивого экономического развития. Однако, прежде всего необходимо определить, какие категории, аналитические блоки информации могут быть использованы для этих целей.

В первую очередь, к ним можно отнести результаты деятельности предприятия. Будущие доходы предприятия оцениваются и суммируются с учетом времени их появления, то есть того факта, что владелец предприятия сможет получить их лишь позднее. Таким образом, стоимость предприятия представляет собой сумму всех приведенных по фактору времени доходов, которые может получить предприятие.

Анализируя возможность использования данного подхода применительно к нашим целям можно отметить следующее, доходный подход преимущественно ориентируется на получаемый поток денежных доходов за определенный период времени. Но получение денежных доходов еще не означает наличие устойчивости предприятия. Кроме того, как и в предыдущем случае, данный подход никак не раскрывает предпосылки формирующие направленность будущего развития предприятия, особенности развития как такового. Для характеристики устойчивого экономического развития предприятия важным является оценка производительности труда, материалоемкости продукции, что не столь существенно с точки зрения определения стоимости предприятия доходным подходом. Таким образом, данный подход также не вполне применим к оценке устойчивого экономического развития предприятия.

Для характеристики устойчивого экономического развития предприятия целесообразно рассмотреть и группу методов оценки экономической эффективности его функционирования. В настоящее время существуют различные подходы к оценке эффективности функционирования промышленного предприятия. В целом, на понятийном уровне большинство экономистов придерживается традиционного подхода, заключающегося в том, что экономическая эффективность - это соотношение результата с теми затратами, которые вынуждено было понести предприятие для его достижения. В то же время, применительно к различным целям выделяются абсолютная и сравнительная, статическая, динамическая, ретроспективная, перспективная и другие виды эффективности, зачастую с достаточно различными методами расчета. Не вдаваясь в детальный сравнительный анализ этих различных подходов, можно отметить следующее. Показатели эффективности деятельности предприятия в достаточной степени раскрывают результативность использования ресурсов в данный конкретный момент времени или на относительно коротком отрезке времени при принятии оперативных или тактических решений. Однако в некоторых случаях предприятие может идти на снижение эффективности использования ресурсов в текущий момент времени с целью обеспечения высокой эффективности в долгосрочной перспективе. В этом случае оценка экономической эффективности не позволит обоснованно охарактеризовать тенденции и факторы устойчивого экономического развития предприятия.

На наш взгляд, в основе описания характеристик устойчивого экономического развития предприятия следует использовать категорию "производственный потенциал".

В настоящее время слово "потенциал" употребляется для обозначения средств, запасов и источников, имеющих в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-то области. Существует обширная литература, относящаяся к тематике развития производственного потенциала. Наиболее распространенным является ресурсный подход, в котором также можно выделить две позиции. Согласно первой из них, производственный потенциал - совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства.

Особенностью второй ресурсной позиции является трактовка производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

На наш взгляд, в основу определения производственного потенциала следует положить ресурсный подход. И именно его понимание как совокупности ресурсов позволяет использовать его как важнейшую составляющую для характеристики устойчивого экономического развития предприятия

**Е.И. Ильина, А.И. Ханунов**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ПРИМЕНЕНИЕ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ**

Функционирование коммерческих банков в неустойчивой среде, вызванной асимметрией информации, сопряжено с рисками, которые способны привести к существенным потерям. Для успешной работы на финансовых рынках необходимо найти четкие способы выявления и адекватные методы их оценки.

Научно обоснованное управление рисками, невозможно без соответствующей методики измерения этих рисков. Существующие методы измерения финансовых рисков в основном опираются на современную теорию финансовых инструментов с фиксированными доходами, теорию вероятностей, математическую статистику и теорию случайных процессов. За последние 60 лет был накоплен большой опыт в оценке банковских рисков, но стандартизированные методы оценки все же не дают абсолютной гарантии, так, как не рассчитывают каким может быть убыток, вероятность наступления которого задается на уровне от 0,01 до 5 % . Для решения этой задачи применяется стресс-тестирование (stress testing).

Международный Валютный Фонд определяет стресс-тестирование как "методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям"

Банк России рассматривает стресс-тестирование как "оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям".

Базельский комитет по банковскому надзору рассматривает стресс-тестирование как важнейший элемент системы управления рисками в банках, применяющих внутренние модели для расчета размера капитала, резервируемого против рыночного риска.

Для проведения стресс-тестирования первоначально необходимо сделать выбор рисков, чувствительность к которым необходимо провести, это может быть как один вид риска, так и целая группа. И как следствие необходимо провести "проверку достоверности и актуальности информации, на основе которой проводится стресс-тестирование. При этом необходимо учитывать, что используемая отчетность должна соответствовать критерию последовательности (непрерывный ряд отчетных данных) и сопоставимости (неизменность методики расчета показателей)."

Следующим этапом является выбор вида стресс-тестирования. В международной практике применяются следующие подходы:

- анализ чувствительности (sensitivity analysis)- наиболее простейшая и краткосрочная форма, при которой рассматривается колебание одного фактора риска при неизменности остальных;

- сценарный подход (scenario analysis)- рассматривает одновременное изменение нескольких факторов. Он позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность кредитной организации в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события;

- оценка максимально возможного убытка (maximum loss approach) - моделирует ситуацию приводящую к самым большим потерям;

- математическая теория рекордов (extreme value theory) - статистическое оценивание.

Затем необходимо выбрать один из трех типов сценариев, наиболее удовлетворяющих требованиям кредитной организации:

- исторический - опирается на события имевшие место в прошлом;

- гипотетический - строится исходя из возможных предположений, не происшедших в прошлом, но имеющих логическое суждение экспертов относительно механизма будущих кризисов;

- стохастический или метод Монте-Карло. Основным преимуществом этого метода является возможность использования любых распределений и возможность моделирования сложного поведения рынков .

И на конечном этапе определяется набор финансовых инструментов и активов, которые подлежат стресс - тестированию, задается масштаб и выбирается временной горизонт изменения. На практике временной горизонт не должен превышать одного месяца для развитых рынков и двух месяцев для развивающихся, также выбор срока должен исходить из ликвидности портфеля.

Банк России проводил анкетирование российских банков по использованию данного метода. В таблице представлены результаты анкетирований, проводившихся в 2005,2007 и 2008 годах.

Большинство банков, из опрошенных, проводят стресс-тестирование (83%), и это число только продолжало расти с течением времени. Также возрастает число банков, имеющих документы, описывающие методологию проведения стресс-тестирования.



## Результаты анкетирования

Содержание вопроса	Количество ответов по годам			
	Ответ	2005	2007	2008
Проводится ли кредитной организацией стресс-тестирование?	ДА	77%	78%	83%
	НЕТ	19%	19%	11%
Имеются ли в банке документы, описывающие методологию и процедурные вопросы стресс-тестирования?	ДА	60%	56%	81%
	НЕТ	27%	33%	19%
Если да, утверждены ли эти документы органом управления банка?	ДА	56%	60%	63%
	НЕТ	33%	27%	23%
Использовались ли при организации стресс-тестирования подходы рекомендованные Банком России?	ДА	71%	71%	94%
	НЕТ	21%	26%	6%
Какие виды рисков (кредитный, рыночный, риск ликвидности, операционный) учитываются в ходе стресс-тестирования?	Кредитный риск	66%	72%	80%
	Рыночные риски	64%	70%	86%
	Риск ликвидности	72%	78%	91%
	Операционный риск	36%	38%	45%
	Процентный риск	-	-	82%
Другие	-	-	12%	

В ходе проведения опроса, было доказано, что основным видом риска, который учитывается в ходе проведения метода является риск ликвидности (91%), а при определении значимости первое место на протяжении четырех лет принадлежит кредитному риску.

В заключение можно сказать, что в современных рыночных условиях недостаточно прислушиваться к собственной интуиции: она может подвести. Для эффективного управления финансовыми рисками и рисками вообще необходимо опираться на научные разработки, умело комбинировать известные методы и применять их в ежедневной работе. Стресс-тестирование является важным инструментом анализа рисков отдельного банка, а также всей финансовой системы, значимость которого, со временем только возрастает, использование которого способно предотвратить банкротство отдельного банка, а также кризис всей финансовой системы.

**О.В. Карсунцева**

*Самарский государственный  
технический университет*

## РЕСУРСНО-ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

При формировании многоукладной экономики России, развитии предпринимательства существенно изменяется содержание организационных, управленческих и социально-экономических отношений как в системе государственного управления, так и в управлении

горизонтальными предпринимательскими структурами. Сравнительно новым направлением в теории конкуренции является ресурсно-потенциальный подход.

Рыночная экономика характеризуется взаимосвязью и степенью использования потенциалов смешанного, государственного и частного негосударственного секторов. Поскольку потенциалы рыночной экономики разнообразны, важно знать пропорции и закономерности перехода от государственных форм собственности к частным, коммерческим и смешанным.

Теоретически траектория развития государственного сектора России в условиях приватизации формируется по гиперболе, т.е. постепенно уменьшается, а частного, смешанного и коммерческого секторов - по экспоненте, т.е. по восходящей линии. Пересечение двух кривых образует точку сочетания и взаимодействия различных секторов экономики, в состав которых входят потенциалы отдельных производственно-хозяйственных единиц предприятий, фирм, компаний, холдингов, действующих в условиях формирования рынка товаров и услуг.

Один из основополагающих принципов рыночной экономики - свободная конкуренция товаропроизводителей.

Конкуренция на товарных рынках не является сама по себе целью, она лишь служит способом достижения как статической, так и динамической экономической эффективности. Конкуренция выступает средством создания среды, благоприятствующей снижению издержек производства, созданию новых продуктов, новых видов деятельности, новых методов производства и организации, развития НИОКР, технического прогресса и инноваций. Необходимым уровнем конкуренции служит тот, при котором обеспечивается достижение указанных частных целей.

В рыночной системе основное содержание конкуренции - борьба за потребителя, полное удовлетворение его потребностей. Исходя из данного содержания конкуренции, можно записать формулу

$$\mathcal{E}C = Y_{nom} = F \cdot (\Pi_{\text{в}} - \Pi_{\text{ис}}),$$

где  $\mathcal{E}C$  - эффективность функционирования системы;

$Y_{nom}$  - удовлетворение потребностей;

$\Pi_{\text{в}}$  - потенциальные возможности системы;

$\Pi_{\text{ис}}$  - уровень использования возможностей системы.

В условиях конкуренции необходимо рационально использовать имеющиеся потенциальные возможности. Следовательно,  $F \cdot (\Pi_{\text{в}} - \Pi_{\text{ис}}) \rightarrow 0$ .

Чтобы количественно рассчитать эффективность хозяйствования, необходимо выделить ключевой принцип эффективности. Система оценки эффективности должна базироваться на потребительской стоимости, т.е. стоимость продукта должна выдерживать проверку на общественную значимость.

Рассмотрим исходные понятия результативности и эффективности деятельности применительно к социально-экономическим системам.

В теоретическом отношении эти понятия до сих пор остаются дискуссионными, несмотря на активное их использование в теории и на практике. По мнению известного исследователя в области теории менеджмента П. Дракера, результативность является

следствием того, что делаются нужные, правильные вещи (doing the right things). Эффективность является следствием того, что правильно создаются эти самые вещи (doing the right things). И первое, и второе одинаково важно. Вместе с тем очевидна последовательность определения и взаимосвязь данных понятий. Чтобы деятельность была эффективной, требуется выжить и добиться успеха в условиях конкуренции. Для этого нужно выбрать цель деятельности, реально существующей в стране или мире. Это может быть и изготовление продукции, и оказание услуг [1, с. 8].

Наиболее обобщенное состояние экономики предприятия находит свое выражение в экономической категории "результативность работы", которая, согласно идее американского ученого Д.С. Синка, характеризуется семью составляющими: действенностью, качеством, экономичностью, прибыльностью, внедрением новшеств, производительностью и качеством трудовой жизни.

Таким образом, результативность организационной системы многогранна, и задача менеджера заключается в том, чтобы определить значимость и относительность каждого из критериев результативности, т.е. фактически установить частные, групповые и сводные показатели (индикаторы) результативности.

Состояние рынка в определенной степени зависит от его потенциальных возможностей. К формам функционирования потенциала рынка относят товарные предложения и спрос. Потенциал рынка - это прогнозная совокупность производственных потребительских сил, обуславливающих спрос и предложение.

Производственный потенциал выступает в форме возможности произвести и представить на рынок определенный объем товаров и услуг. Ему противостоит потребительский потенциал, который проявляется в виде возможности рынка поглотить (купить) определенное количество продуктов и услуг. Потребительский потенциал характеризуется емкостью рынка.

Результатом реализации потенциала рынка товаров и услуг являются удовлетворение покупательного спроса, вовлечение товарной массы и массы услуг в сферу потребления.

Цель оценки потенциала рынка заключается в характеристике рыночных возможностей как на макроуровне, так и на микроуровне отдельных фирм. Дело в том, что каждой фирме для анализа собственных возможностей нужна общая оценка совокупного потенциала рынка, с тем чтобы обоснованно решать вопрос об ориентации завоевания рынка. Микропотенциал фирмы (производственный и торговый) - это ее производственные или торговые возможности, предельно возможный объем производства, сбыта или товарооборота. Микропотенциал определяется как сумма мощностей предприятий. Потребительский микропотенциал предприятия ограничивается тем сегментом, на который оно ориентируется.

Потенциал (Capability) - возможность предприятия, фирмы осуществлять в будущем производство товаров и услуг, получать доходы и прибыль. Потенциал фирмы определяет, какой деятельностью она может заниматься успешно и от какой деятельности она может отказаться. Потенциал организации представляет ее реальную и вероятностную способность выполнить целенаправленную работу.

Потенциал предприятия можно разделить на четыре категории: базовый, скрытый, убыточный и пересекающийся. Базовый представляет центральный потенциал

с точки зрения основного назначения организации. Кроме базового потенциала, организация может иметь другие виды потенциальных средств, которые не представляют конкретного преимущества в данный момент и являются скрытыми.

В любой организации существует потенциал, использование которого приводит к потреблению ресурсов без какой-либо прибыли для организации. Такой потенциал называют убыточным.

И, наконец, некоторые потенциальные средства являются "пересекающимися" в том смысле, что сами по себе они не дают конкурентных преимуществ, однако поддерживают более эффективное использование других потенциалов.

Таким образом, потенциал предприятия - это совокупность динамически связанных соподчиненных потенциалов, т.е. возможностей подразделений, которые обеспечивают успешное развитие организации.

\* \* \*

1. Бубнов Ю.Т. Методология регулирования конкурентоспособности промышленного предприятия (фирмы). Самара, 2002.

**Д.А. Касатов**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЫ "БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА" НА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

При рассмотрении зарубежного опыта повышения конкурентоспособности необходимо учитывать культурные, природные и ресурсные факторы на нее влияющие.

Наиболее показателен опыт Японских корпораций. Возьмем для примера компанию Toyota. Ее конкурентоспособность основана на системе "бережливого производства". Во-первых это постоянная работа по созданию производственной ценности (улучшение оборудования), направленное на повышение производительности и соблюдение стандартов качества в процессе производства (дзидока), а также система "just-in-time" ("точно вовремя"; японского названия у нее нет, поскольку принцип частично позаимствован у американских супермаркетов). Эти две составляющие системы "бережливого производства" дали начало всей производственной системе компании Toyota.

Воплощение принципа "точно вовремя" начинается со взаимоотношений с поставщиками. У каждой поставляемой запчасты есть свой штрихкод (канбан). Снятый с использованной запчасты канбан отправляется поставщику. Он производит только те детали, на которые получил штрихкод, причем в порядке поступления бирок. Система канбанов позволяет не только получать детали вовремя, но и быстро распределять их по участкам конвейера.

Компания Toyota действует по той же системе: выпускает только те машины, на которые уже поступил заказ от дилерских центров, и в том порядке, в котором он поступил. Поэтому ни компания, ни ее дилеры не имеют товарных излишков.

Также необходимо сказать о 14 принципах менеджмента, которые играют большую роль в поддержании работы двух составляющих "бережливого производства":

1. Принимай управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям.

2. Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем.

3. Используй "вытягивающую" схему, чтобы избежать перепроизводства. Организация работы производства требует, чтобы потребитель получил то, что ему требуется, в нужное время и в нужном количестве.

4. Выравнивай объемы работ. Для того, чтобы создать правильное бережливое производство и добиться улучшения качества обслуживания, нужно выровнять график производства, не всегда строго следуя порядку поступления заказов.

5. Останавливай производство, если того требует качество.

6. Стандартные задачи и делегирование полномочий сотрудникам - основа непрерывного совершенствования.

7. Используй визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной.

8. Используй только надежную, испытанную технологию.

9. Воспитывай лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других.

10. Воспитывай незаурядных людей и формируй команды, исповедующие корпоративную философию.

11. Уважай своих партнеров и поставщиков, ставь перед ними трудные задачи и помогай совершенствоваться.

12. Хочешь разобраться в ситуации посмотри на все своими глазами.

13. Принимай решение не торопясь, взвесив все возможные варианты.

14. Сделай свою компанию обучающейся организацией за счет неустанного анализа и непрерывного совершенствования.

Данные принципы ориентированы, во-первых, на непрерывное и долгосрочное развитие предприятия (принципы 1-3), во-вторых, на повышение ответственности сотрудников в отношении качества выпускаемой продукции и надежности работы производственного цикла (4-8), в-третьих, на обучение персонала на основе философии компании, в-четвертых, на взаимоотношение с поставщиками (11), в-пятых, на помощь сотрудникам в принятии верных решений (12,13).

Последний из принципов очень важен. Он выражает цель всех предыдущих принципов. В нем заложено то, что сотрудники японского завода сами следят за эффективностью своей работы и сами же предлагают, как ее улучшить. Это от природы свойственно японцам, но редко используется в других странах. В Toyota убедились в этом в конце 1990-х, когда активно принялась за строительство заводов в странах с

растущей экономикой и менталитетом, далеким от японского. Компании пришлось срочно искать замену своему кайдзен. Если говорить об изменениях, касающихся принципа кайдзен внедрения "бережливого производства" на заводе компании Toyota в Санкт-Петербурге, то необходимо выделить следующее:

- компания Toyota приглашает на стажировку в японский центр обучения всех без исключения сотрудников завода;
- в штат набирают только тех, кто прежде никогда не работал на российском автомобильном производстве;
- из системы менеджмента по максимуму убирается философская составляющая и делается акцент на инструкции;
- компания медлит с локализацией производства, надеясь найти самых "бережливых поставщиков", а потом их еще и обучить.

Если коротко говорить о значении 14 принципов менеджмента, то они являются как бы движущей силой для создания производственной ценности и принципа just in time, идет их развитие во времени.

Первым предприятием в российской автомобильной отрасли, которое использовало японские технологии "бережливого производства", стал Горьковский автозавод. В 2003 году американская компания Yomo Consulting занялась внедрением технологии на линии по сборке автомобилей "Газель". В период с 2003 по 2005 год система начала действовать на всех предприятиях Горьковского автозавода. Она включает в себя четыре принципа: "люди - наш самый ценный актив", "все внимание на производственную площадку", "непрерывное каждодневное совершенствование" и "думай о заказчике". Внедрение технологии "бережливого производства" дало большой положительный результат. Суточный темп сборки грузовых машин вырос с 450 до 660 единиц, число дефектов на автомобиль сократилось более чем в 10 раз. Снижение потерь от внутреннего брака и сокращение расходов на выполнение гарантийного ремонта позволило поднять среднюю зарплату рабочим вдвое - до 13,5 тыс. руб. Впрочем, по словам известного российского специалиста в области качества Юрия Адлера, без материального стимулирования японская система менеджмента на российском предприятии была бы обречена на провал.

Если говорить о внедрении системы "бережливого производства" на горьковском автозаводе, то здесь количество принципов сокращено до 4-х. Первый принцип говорит о важнейшей роли персонала фирмы. Второй принцип позволяет концентрировать внимание работников на производственной площадке и ориентирован на уменьшение брака. Третий принцип говорит о необходимости совершенствования, а четвертый говорит о необходимости делать работу в срок как этого требует заказчик.

Сравнивая в целом внедрение принципа "бережливого производства" в Японии и России необходимо отметить, что в Японии оно более целно и помогает в оперативном режиме совершенствовать оборудование (постоянная работа по созданию производственной ценности как в плане повышения производительности, так и в плане соблюдения стандартов качества в процессе производства) и совершенствоваться самому работнику. В России же она более применима в более узком плане - для концентрации внимания работника на своих обязанностях.

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ**

Сохранение в России острого дефицита высокорезультативных инвестиций привело к тому, что исключительно актуальной проблемой в настоящее время является их оценка экономической эффективности.

Следует отметить, что реализация планов социально-экономического развития страны "...затруднена запредельным (более чем на 55% фактически во всех отраслях) износом основных фондов и другими разрушительными для производственно-инфраструктурного аппарата страны последствиями многократного сокращения инвестиций в основной капитал, спровоцированного нарушением в период радикальных реформ нормальной инвестиционно-амортизационной политики. Объем этих инвестиций и сегодня, после нескольких лет ощутимого роста (годовые приросты инвестиций в основной капитал в 1999-2005 гг. составили, соответственно, 5%; 17,4%; 10,0%; 2,8%; 12,5%; 11,7% и 10,7%), далеко не достиг дореформенного уровня (в 2005 г. соответствующий показатель составил лишь 40% к уровню 1990 г.)"<sup>1</sup>.

Очевидно, проблемой номер один является привлечение инвестиций в значительных объемах на обновление основного капитала, техническое перевооружение бизнес-единиц ИКС на основе достижений научно-технического прогресса и инновационных технологий.

Об актуальности проблемы инвестирования средств в реальные активы свидетельствуют следующие статистические данные о состоянии основных фондов: их износ в экономике России на начало года составил в 1990 г. - 35,1%, 1995 г. - 38,6%, 2000 г. - 42,4%, 2005 г. - 44,3%. Коэффициент обновления, в процентах: 1990 г. - 6,1, 1995 г. - 1,7, 2000 г. - 1,5, 2005 г. - 2,2. Коэффициент выбытия, в процентах: 1990 г. - 2,3, 1995 г. - 1,7, 2000 г. - 1,2, 2005 г. - 1,1<sup>2</sup>.

Вышеприведенные цифры говорят о том, что в экономике России идет активно процесс старения основных фондов. Приемлемым (с учетом международных стандартов) следует считать уровень коэффициента обновления основных фондов равным 10, при котором обеспечивается нормальное воспроизводство основных фондов и прогрессивность изменений в их видовой структуре. Эти изменения выражаются в увеличении доли их активной части.

Динамика коэффициентов выбытия свидетельствует об отсутствии в достаточных объемах средств для воспроизводства основных фондов. В дополнение к сказанному: удельный вес отгруженной инновационной продукции промышленного производства

---

<sup>1</sup> Виленский П., Лившиц В., Смоляк С., Шахназаров А. О методологии оценки эффективности реальных инвестиционных проектов. 2006. № 9-10. С. 66.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 326.

составил в 2000 г. - 4,4%, 2001 г. - 4,2%, 2002 г. - 4,3%, 2003 г. - 4,7%, 2004 г. - 5,4%, 2005 г. - 5,0%<sup>1</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основные фонды, даже самые изношенные продолжают использоваться, а продукция выпускается в лучшем случае усовершенствованная.

Важную роль в преодолении негативных последствий, связанных с состоянием основных фондов, должны сыграть интегрированные корпоративные структуры. Эта роль заключается в объединении промышленного потенциала и финансового капитала, концентрации тем самым инвестиционных ресурсов в едином координирующем центре<sup>2</sup>. Вложение этих ресурсов должно быть направлено в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения иного социального эффекта. В чем, собственно говоря, и заключается сущность инвестиций.

Практическое осуществление инвестиций обеспечивается инвестиционной деятельностью ИКС, которая является одним из самостоятельных видов ее хозяйственной деятельности и направлена на решение стратегических задач ее развития.

Стратегический подход к принятию решений в области инвестиционной деятельности ИКС обусловлен двумя обстоятельствами. Во-первых, инвестиционный цикл (т.е. время от инвестиционного замысла и до ввода в эксплуатацию основных фондов) весьма продолжителен и составляет в зависимости от отраслевой принадлежности, объема инвестиций (что в свою очередь связано с масштабами производства) от нескольких месяцев до нескольких лет. Во-вторых, инвестиции по своей природе необратимы, т.е. созданные в процессе инвестиционной деятельности объекты предпринимательской деятельности очень сложно, а зачастую просто невозможно обратить в исходную денежную форму. Ликвидность здесь очень низкая, и, в особенности, это касается таких групп основных фондов, как производственные здания, сооружения, специальное оборудование.

Разработчики инвестиционной стратегии испытывают немалые трудности в определении показателей экономической эффективности. Они связаны, прежде всего, с ограниченной, и к тому же весьма неопределенной по степени достоверности, информацией о затратах и результатах по оцениваемому направлению инвестиционной деятельности. А неопределенность информации обусловлена тем, что, как правило, разработчики представляют себе намеченные мероприятия на перспективу лишь в самом общем виде. Зачастую это даже не мероприятие в обычном понимании, а идея о технико-технологических возможностях решения конкретной производственной задачи.

В данной связи иногда приходится прибегать к экспертным способам определения исходной информации, например необходимого объема инвестиций, текущих издержек производства, объема продаж и цены реализации. При наличии подобного набора сведений можно рассчитать упрощенными методами такие показатели экономической эффективности, как срок окупаемости и норма прибыли (рентабельности).

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 602.

<sup>2</sup> Якутин Ю.В. Модели корпоративной интеграции: проектирование, развитие, эффективность. М., 2006.



В полном объеме проблема обоснования предстоящей реализации инвестиционной стратегии должна рассматриваться при разработке инвестиционной программы ИКС на среднесрочную перспективу. Инвестиционная программа ИКС - это комбинация инвестиционных проектов, отобранных из множества вариантов инвестиционных решений, которые намечены к осуществлению на определенный период времени (год, пятилетие и т.д.).

Инвестиционная программа является формой конкретизации и детализации инвестиционной стратегии. В ней должны быть воплощены стратегические задания на среднесрочную перспективу. Иными словами, те инвестиционные решения, которые были предусмотрены в инвестиционной стратегии на этот временной период, должны перейти в инвестиционную программу.

Следующим этапом в формировании инвестиционной программы ИКС является технико-экономическое обоснование целесообразности реализации отдельных мероприятий, принимающих характеристику инвестиционных проектов как по бизнес-единицам, так и по ИКС в целом.

Технико-экономическое обоснование проводится для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов и их финансовой реализуемости с учетом методических разработок, основанных на единой методологической базе, в соответствии с которой выделяют следующие виды эффективности инвестиционных проектов: 1) эффективность проекта в целом; 2) эффективность участия в проекте<sup>1</sup>.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения привлекательности проекта для потенциальных инвесторов и поиска источников финансирования. Она включает в себя общественную эффективность проекта и коммерческую эффективность проекта.

Общественная эффективность характеризует социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и "внешние": затраты и результаты в смежных секторах экономики, экономические, социальные и иные внеэкономические эффекты. "Внешние" эффекты рекомендуется учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов. В отдельных случаях, когда эти эффекты весьма существенны, при отсутствии указанных документов допускается использование оценок независимых квалифицированных экспертов. Если "внешние" эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния.

Коммерческая эффективность проекта характеризует экономические последствия его осуществления для участника, реализующего его инвестиционный проект, исходя из весьма условного предположения, что он производит все необходимые для реализации проекта и пользуется всеми его результатами. Показатели эффективности проекта в целом характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Этот вид эф-

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М., 2006. С. 63-73.

эффективности называют также эффективностью для собственного (акционерного) капитала по проекту. Эффективность участия в проекте включает такие виды: 1) эффективность участия предприятий в проекте; 2) эффективность инвестирования в акции предприятия; 3) эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям - участникам инвестиционного проекта, в том числе: а) региональную и народнохозяйственную эффективность - для отдельных регионов и народного хозяйства РФ; б) отраслевую эффективность - для отдельных отраслей народного хозяйства, финансово-промышленных групп, объединений предприятий и холдинговых структур; 4) бюджетную эффективность проекта - эффективность участия государства с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней<sup>1</sup>.

Из изложенного видно, что оценка эффективности инвестиционного проекта с точки зрения интегрированных корпоративных структур осуществляется с помощью расчета денежных потоков и показателей отраслевой эффективности.

В современных российских условиях целесообразно осуществлять оценку экономической эффективности ИП с точки зрения интегрированных корпоративных структур с помощью показателей корпоративной эффективности, так как ИКС давно уже стали самостоятельными субъектами инвестиционной деятельности<sup>2</sup>.

По нашему мнению, показатели корпоративной эффективности должны отражать финансовую эффективность проекта с точки зрения соответствующей ИКС с учетом влияния реализации проекта на экономические и внеэкономические показатели бизнес-единиц ИКС, региона, в котором они находятся, самой ИКС и народного хозяйства в целом.

Корпоративная норма дисконта, которая устанавливается органами управления ИКС, используется при расчетах показателей корпоративной эффективности и она определяется с учетом альтернативной эффективности использования капитала.

Широко используемое в литературе и на практике понятие "экономическая эффективность" и понятие "определение экономической эффективности ИП" не однозначны, хотя и имеют много общего. Обычно расчеты эффективности в инвестиции воспринимают как соотношение результатов и затрат. Это разумеется важно, но недостаточно для принятия управленческого решения об инвестировании, так как неясно, где и как оно связано с интересами инвестора. Поэтому определение экономической эффективности инвестиционного проекта заключается в решении двуединой задачи - выяснения соответствия проекта, заложенных в нем технических, технологических, организационных, маркетинговых и других решений целям и интересам инвестора<sup>3</sup>. В методическом плане интересы инвестора учитываются в норме доходов, которая должна быть достаточной для того, чтобы, во-первых, компенсиро-

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М., 2006. С. 13-15.

<sup>2</sup> *Винслав Ю.Б.* Управление инвестиционной деятельностью: субъектно-объектный подход (отраслевые и корпоративные аспекты) // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. № 2.

<sup>3</sup> *Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н.* Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. СПб., 2005.

вать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, в минимально приемлемом для него размере, во-вторых, компенсировать обесценение денежных средств в связи с предстоящей инфляцией и, в-третьих, гарантировать возмещение возможных потерь в связи с наступлением инвестиционных рисков.

Экономическая и финансовая оценка инвестиционных проектов проводится по системе следующих взаимосвязанных показателей: чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма дохода (ВНД), индекс доходности, срок окупаемости инвестиций, финансовая устойчивость<sup>1</sup>. При расчете этих показателей должны быть учтены интересы инвестора.

После оценки экономической эффективности и финансовой устойчивости инвестиционных проектов приступают к формированию инвестиционной программы, т.е. отбору в нее проектов. Потенциально каждый инвестиционный проект может быть включен в инвестиционную программу ИКС, если показатель чистого дисконтированного дохода на весь планируемый срок жизни инвестиционного проекта, будет неотрицательной величиной, а внутренняя норма дохода окажется больше, чем ставка сравнения, приемлемая для инвестора. Формирование оптимальной инвестиционной программы ИКС предполагает ранжирование всех инвестиционных проектов с позиции экономической эффективности, которая характеризуется внутренней нормой дохода, уровнем риска и ликвидности, соответствием общим целям инвестиционной стратегии. Оптимальной считается программа, ведущая к достижению намеченных ИКС целей развития с минимальными затратами и наибольшей эффективностью.

После формирования инвестиционной программы должна быть дана прогнозная оценка эффективности ее влияния на деятельность функционирующего ИКС. Учет в одном плановой документе потоков денежных средств функционирующей ИКС и намеченной к реализации инвестиционной программы может быть реализован методом наложения. Для этой цели готовятся по ИКС следующие формы консолидированной финансовой отчетности: отчет о прибыли, финансово-инвестиционный бюджет и балансовый отчет с результатами, которые сложились в базисном периоде, т.е. в году предшествующем началу реализации инвестиционной программы. Затем эти формы отчетности по ИКС совмещаются с отчетом о прибыли, финансово-инвестиционным бюджетом и балансовым отчетом инвестиционной программы ИКС.

После совмещения отчетов по ИКС производится расчет интегральной рентабельности ИКС для оценки экономической эффективности ИКС в развитии, т.е. с инвестиционной программой<sup>2</sup>. Расчет интегрального показателя позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения (корпораций - аналогов) и сделать однозначный вывод о результатах работы ИКС с учетом инвестиционной программы за расчетный промежуток времени.

Таким образом, изложенный методический подход можно рассматривать в более широком плане, во-первых, как надежный инструмент доказательства инвести-

---

<sup>1</sup> Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Указ. соч. С. 25-31, 196-199.

<sup>2</sup> Касатов А.Д. Инвестиционное программирование в интегрированных корпоративных структурах // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. №2. С. 114-115.

ционной привлекательности ИКС, реализующей и инвестиционную программу и во-вторых, как необходимую экономическую информацию для расчета перспективной стоимости капитала ИКС.

**А.Д. Касатов**  
Самарский государственный  
экономический университет

## СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В современных условиях одной из актуальных проблем повышения эффективности работы предприятий пищевой промышленности является активизация их инвестиционной деятельности. Это связано как с общим состоянием экономики России так и материально-технической базой пищевой промышленности. Динамика изменения материально-технической базы пищевой промышленности России приведена в таблице<sup>1</sup>.

**Материально-техническая база пищевой промышленности России**

	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
1. Наличие ОФ основного вида деятельности на конец года, млн. руб.							
вся промышленность	60400	1637069	3734713	4315349	6277529	6895509	7607381
пищевая промышленность	36300	83587	227265	275537	317699	388054	434768
% к всей промышленности	6,0	5,1	6,1	6,4	5,1	5,6	5,7
2. Степень износа ОФ основного вида деятельности на конец года, %							
вся промышленность	46,4	47,5	51,3	49,9	52,9	51,4	50,6
пищевая промышленность	40,7	36,7	38,3	35,9	35,7	33,5	34,8
3. Коэффициенты обновления основных фондов, в сопоставимых ценах							
вся промышленность	6,9	1,7	1,5	1,6	1,8	1,8	1,9
пищевая промышленность	7,4	2,6	2,7	3,1	2,9	4,2	3,3
4. Коэффициенты выбытия основных фондов, в сопоставимых ценах							
вся промышленность	1,8	1,5	1,2	1,1	1,2	1,2	1,0
пищевая промышленность	2,3	2,6	1,7	1,6	1,9	2,1	1,2

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. 2005 : Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 391-392.

Как видно из приведенных данных, основные фонды пищевой промышленности составляли в 1990-2004 гг. от 5,1 до 6,4% от общей стоимости основных фондов всей промышленности. Это свидетельствует, во-первых, об отсутствии высокотехнологического оборудования, соответствующего западным аналогам, а во-вторых, незначительном весе автоматизированного и механизированного труда.

Основные фонды в пищевой промышленности на протяжении 1990-2004 гг. имели меньшую степень износа по сравнению со среднепромышленным уровнем (34,8 против 50,6% на конец 2004 г.) Вместе с тем проблема реновации основных фондов остается для пищевой промышленности достаточно острой. Хотя коэффициенты обновления основных фондов по пищевой промышленности превышали их уровень по всей промышленности (в 2004 г. 3,3 против 1,9), однако приемлемым (с учетом международных стандартов) следует считать уровень коэффициента обновления основных фондов равным 10, при котором обеспечивается нормальное воспроизводство основных фондов и прогрессивность изменений в их видовой структуре. Эти изменения в видовой структуре основных фондов выражаются в увеличении доли их активной части. Динамика коэффициентов выбытия свидетельствует об отсутствии в достаточных объемах средств для воспроизводства основных фондов. Основные фонды, даже самые изношенные продолжают использоваться. Как следствие этого: низкая производительность, высокие цены, низкая конкурентоспособность продукции.

Очевидно, проблемой номер один является привлечение инвестиций в значительных объемах на обновление основного капитала, техническое перевооружение действующих производств на основе достижений научно-технического прогресса и инновационных технологий, что определяется необходимостью обеспечения продовольственной безопасности России. Динамика инвестиций в основной капитал при производстве пищевых продуктов в сопоставимых ценах показывает об их снижении: 2003 г. - 3,8, 2004 г. - 3,3, 2005 г. - 3,1, 2006 г. - 2,8%<sup>1</sup>.

Что касается объема отгруженной инновационной продукции при производстве пищевых продуктов в процентах от общего объема отгруженной продукции, то он характеризуется следующими данными: 2003 г. - 3,9, 2004 г. - 5,3, 2005 г. - 4,5, 2006 г. - 4,1%<sup>2</sup>. Отсюда рост импортные закупки продовольствия и сельскохозяйственного сырья. В 2005 г. в Россию поставлено продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 17,4 млрд. долл. США против 7,4 млрд. долл. США в 2000 г. В настоящее время доля импортных продуктов в общем объеме формирования товарных ресурсов продовольствия на внутреннем рынке страны составляет около 33%<sup>3</sup>.

Суммируя вышесказанное можно сделать вывод о том, что в пищевой промышленности потребны инвестиционные ресурсы в основной капитал явно недостаточно, а большинство предприятий продолжает работать на изношенном оборудовании и выпускать в лучшем случае усовершенствованную продукцию.

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. 2007 : Стат. сб. / Росстат. М., 2007. С. 709.

<sup>2</sup> Там же. С. 626.

<sup>3</sup> Козлов А. Агропромышленный комплекс России в 2005 г. и перспективы его развития. 2006. № 6. С. 2-6.

Важную роль в преодолении негативных последствий, связанных с состоянием основных фондов предприятий пищевой промышленности, должны сыграть интегрированные агропромышленные формирования, основными формами которых в настоящий период являются: 1) создание перерабатывающих производств сельхозпроизводителями; 2) организация сельхозпроизводителями и перерабатывающими предприятиями объединения для совместной переработки и реализации продукции; 3) организация конкурентоспособных межотраслевых объединений регионального (краевого, областного) уровня; 4) создание агропромышленных формирований предприятиями и организациями различных отраслей<sup>1</sup>. Во многих регионах России наибольшее распространение в России получили агропромышленные формирования холдингового типа. Эта роль заключается в объединении капитала предприятий в едином координирующем центре и концентрации тем самым инвестиционных ресурсов с целью приведения основных фондов предприятий в соответствии с западными аналогами, повышения качества и конкурентоспособности продукции пищевой промышленности. В связи с этим возникают следующие вопросы: куда, в какой последовательности осуществлять инвестиции, как оценить потребный размер инвестиционных ресурсов и т.д. В такой ситуации, несмотря на ее сложность, необходима стратегия развития агропромышленного формирования холдингового типа (далее холдинг), в том числе и инвестиционная.

Сущность инвестиционной стратегии состоит в определении приоритетных направлений инвестиционной деятельности и привлечении инвестиционных ресурсов для достижения долговременных целей экономического развития, а ее содержание определяется в процессе планирования инвестиционной деятельности на долгосрочную перспективу, т.е. посредством разработки стратегического плана развития холдинга. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности холдинга - это выработка и обоснование инвестиционной стратегии с помощью набора правил, формализованных процедур. Все они используются для построения модели будущего, плана перехода из текущего состояния к этой модели.

Инвестиционная стратегия разрабатывается в качестве составного раздела или направления операционной стратегии развития холдинга, так как инвестиционная стратегия носит подчиненный по отношению к ней характер, и является первым этапом в планировании его инвестиционной деятельности. Исходным пунктом разработки операционной стратегии является установление миссии и целей развития холдинга с использованием маркетингового стратегического подхода в развитии холдинга. После того как сформированы цели развития холдинга и ее бизнес-единиц на долговременную перспективу, следует определить перечень стратегических задач, решение которых объективно необходимо для достижения целей. Последний этап формирования операционной стратегии холдинга, который связан с определением мер по решению стратегических задач, является одновременно исходным моментом в разработке инвестиционной стратегии. При разработке инвестиционной стратегии предпочтение следует отдавать тем инвестиционным решениям, которые характеризуются наиболее высокой экономической эффек-

---

<sup>1</sup> Винслав Ю., Соколова Н. Практика интеграции в сфере агропромышленного комплекса // Хлебопродукты. 2004. № 7. С. 12-14.

тивностью. В полном объеме проблема обоснования предстоящей реализации инвестиционной стратегии должна рассматриваться при разработке инвестиционной программы холдинга на среднесрочную перспективу. Инвестиционная программа холдинга - это комбинация инвестиционных проектов, отобранных из множества вариантов инвестиционных решений, которые намечены к осуществлению на определенный период времени (год, пятилетие и т.д.).

Инвестиционная программа является формой конкретизации и детализации инвестиционной стратегии. В ней должны быть воплощены стратегические задания на среднесрочную перспективу. Иными словами, те инвестиционные решения, которые были предусмотрены в инвестиционной стратегии на этот временной период, должны перейти в инвестиционную программу. Следующим этапом в формировании инвестиционной программы холдинга является технико-экономическое обоснование целесообразности реализации отдельных мероприятий, принимающих характеристику инвестиционных проектов как по бизнес-единицам, так и по холдингу в целом (например, внедрению информационных технологий). Техничко-экономическое обоснование проводится с целью определения экономической эффективности инвестиционных проектов и их финансовой устойчивости.

В п. 2 Основных направлений агропромышленной политики на период до 2010 г., одобренных Правительством Российской Федерации к основным целям и задачам относится следующее "создавать благоприятные условия для привлечения частных инвестиций в сельскохозяйственное производство, выпуска техники и оборудования для АПК, расширения лизинга"<sup>1</sup>.

Широко используемое в литературе и на практике понятие "экономическая эффективность" и понятие "определение экономической эффективности ИП" не однозначны, хотя и имеют много общего. Обычно расчеты эффективности в инвестиции воспринимают как соотношение результатов и затрат. Это разумеется важно, но недостаточно для принятия управленческого решения об инвестировании, так как неясно, где и как оно связано с интересами инвестора. Поэтому определение экономической эффективности инвестиционного проекта заключается в решении двуединой задачи - выяснения соответствия проекта, заложенных в нем технических, технологических, организационных, маркетинговых и других решений целям и интересам инвестора. Схематично это можно представить так, как показано на рисунке<sup>2</sup>.

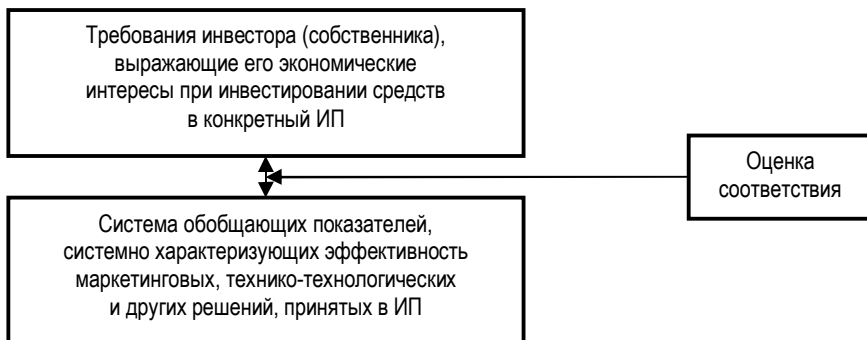
Экономическая и финансовая оценка инвестиционных проектов проводятся по системе следующих взаимосвязанных показателей: чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма дохода (ВНД), индекс доходности, срок окупаемости инвестиций, финансовая устойчивость<sup>3</sup>. При расчете этих показателей должны быть учтены интересы инвестора.

---

<sup>1</sup> Основные направления агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001-2010 гг. (одобрены Правительством Российской Федерации 27.07.2000 г.).

<sup>2</sup> Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. СПб., 2005.

<sup>3</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М., 2000.



**Рис. Схема оценки соответствия требований инвестора (собственника) системе обобщающих показателей, принятых в ИП**

После оценки экономической эффективности и финансовой устойчивости инвестиционных проектов приступают к формированию инвестиционной программы, т.е. отбору в нее проектов. Потенциально каждый инвестиционный проект может быть включен в инвестиционную программу холдинга, если показатель чистого дисконтированного дохода на весь планируемый срок жизни инвестиционного проекта, будет неотрицательной величиной, а внутренняя норма дохода окажется больше, чем ставка сравнения, приемлемая для инвестора.

Сформированной инвестиционной программе должна быть дана прогнозная оценка эффективности ее влияния на деятельность функционирующего холдинга. Учет в одном плановой документе потоков денежных средств функционирующего холдинга и намеченной к реализации инвестиционной программы может быть реализован методом наложения. Для этой цели готовятся по холдингу следующие формы консолидированной финансовой отчетности: отчет о прибыли, финансово-инвестиционный бюджет и балансовый отчет с результатами, которые сложились в базисном периоде, т.е. в году предшествующем началу реализации инвестиционной программы. Затем эти формы отчетности по холдингу совмещаются с отчетом о прибыли, финансово-инвестиционным бюджетом и балансовым отчетом инвестиционной программы холдинга.

После совмещения отчетов по холдингу производится расчет показателей экономической эффективности холдинга в развитии, т.е. с инвестиционной программой.

Таким образом, изложенный методический подход можно рассматривать в более широком плане - как надежный инструмент доказательства инвестиционной привлекательности холдинга, реализующего намеченную инвестиционную программу. Важно и то, что изложенный методический подход представляет необходимую экономическую информацию для расчета перспективной стоимости капитала холдинга.



## **НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ**

На сегодняшний день в состав промышленности строительных материалов входит 15 подотраслей (25 видов производств), объединяющие около 9,5 тысяч предприятий, в том числе 2,2 тысячи крупных и средних предприятий с общей численностью работающих свыше 680 тысяч человек. В общем объеме промышленной продукции около 7% продукции отрасли приходится на малые предприятия. В последние годы ежегодный рост производства основных видов строительных материалов составляет от 7 до 30%. Больше стало производиться отечественной продукции, удовлетворяющей современным требованиям и соответствующей по качеству мировым аналогам.

В последние годы, когда в стране складываются благоприятные макроэкономические условия, способствующие росту производства, на первое место выдвигаются проблемы определения потребности в том или ином ресурсе, материале, перспективности технологий и оборудования, повышении качества производимой продукции, разработке четкой программы эффективных направлений развития промышленности строительных материалов, развития производства широкой номенклатуры современных высококачественных и конкурентоспособных строительных материалов, изделий и конструкций, систем инженерного оборудования и предметов домоустройства, обеспечивающих долговечность, архитектурную выразительность и высокую экономичность эксплуатируемых зданий и сооружений.

Активизировать производство промышленности строительных материалов возможно определив приоритеты в этой области и создав механизм привлечения частного капитала, в том числе зарубежного, для финансирования научных исследований и инвестиций. Развитие производственных мощностей по выпуску строительных материалов, изделий и конструкций должно экономически обосновываться с учетом изучения их спроса на товарных рынках, природно-климатических условий, оптимального использования имеющейся сырьевой базы отрасли, попутно добываемых продуктов и отходов других отраслей промышленности, а также использования дополнительных энергетических ресурсов. Инновационная политика предприятий должна быть направлена на ускорение промышленного освоения новых видов эффективных строительных материалов, изделий и конструкций, по качеству и конкурентоспособности, отвечающих мировым требованиям. Инвестиционная деятельность должна быть направлена на развитие производства новых эффективных, конкурентоспособных видов строительных материалов, изделий и конструкций, применение которых обеспечит снижение стоимости строительства жилья при повышении уровня его комфортности, создание мощностей по производству строительных материалов и изделий на основе новых ресурсо- и энергосберегающих тех-

нологий, материалов, обеспечивающих уменьшение теплопотерь в строительных конструкциях; развитие производства современных предметов домоустройства для жилищного строительства, а также максимальное использование местных строительных материалов.

Продукция отрасли потребляется в основном на внутреннем рынке страны. По материалам общестроительного назначения (цемент, стеновые материалы, стекло) имеется незначительный импорт. В группе отделочных материалов и изделий, предметов домоустройства (линолеума, облицовочных изделий из природного камня, керамической плитки, санитарно-технических изделий) доля импортных материалов достигает 20-30%. Объем экспорта отечественных материалов составляет всего 4-6% от общего объема отечественного производства. В промышленности строительных материалов наиболее экспортоориентированным является асбест. Цены на отечественную продукцию постоянно растут, приближаясь к мировым, что является следствием высоких удельных расходов и затрат при ее производстве, особенно на топливно-энергетические ресурсы. Соотношение между ценами производства и потребления в среднем по России достигает двукратного значения, что обусловлено транспортными, снабженческо-сбытовыми, налоговыми и прочими начислениями. При этом в отдельных регионах цены потребления различаются очень сильно. Удельный вес транспортных расходов в цене потребления составляет в среднем около 10%, а при поставке на значительные расстояния - около 50%. Особое место на рынке продукции отрасли занимает индустриальное домостроение, что связано с изменением структуры жилищного строительства.

Сейчас качество отечественных цемента, полированного стекла, керамических изделий, асбеста находятся на уровне требований мировых стандартов. Большая доля отечественных кровельных и гидроизоляционных материалов уступают зарубежным по внешнему виду и долговечности, теплоизоляционных - по плотности, долговечности и токсичности, большинство отделочных материалов - по декоративности, санитарно-технические изделия - по ассортименту и дизайну. Отставание обусловлено низким техническим уровнем предприятий промышленности строительных материалов, износом парка технологического оборудования и, в отдельных случаях, необеспеченностью отрасли необходимыми видами качественного сырья.

Свыше 60% производственных мощностей предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии сосредоточены в Европейской части России. И в ряде регионов сохраняется дефицит многих стройматериалов, что в условиях высоких железнодорожных тарифов вызывает большие финансовые издержки по доставке продукции и сырья. В Сибирский и Дальневосточный округа значительный объем продукции завозится из других регионов. Это керамическая плитка, санитарно-керамические изделия, линолеум, гипскартонные и гипсоволокнистые листы, листовое стекло, сухие смеси.

Степень износа основных фондов в промышленности достигает 54%. Их ежегодное выбытие составляет 1,7%, при вводе в действие новых - 1,1%, что ведет к старению основных фондов, особенно их активной части. Средний возраст машин и оборудования составляет 17 лет. Технический уровень большинства отечественных предприятий отстает от современных требований. Отечественные разработки в об-

ласти технологий производства эффективных видов строительных материалов, ввиду невозможности предложить потребителю сразу комплектное технологическое оборудование с услугами по его монтажу и пусконаладочным работам, остаются не всегда востребованными. Научно-технический прогресс в российской промышленности строительных материалов основывается на зарубежных научно-технических разработках и закупках импортного технологического оборудования. Из-за отсутствия финансирования разработка и формирование системы национальных стандартов ведется с отставанием, что сдерживает развитие производства современных высокоэффективных изделий и конструкций и их внедрение в практику строительства.

На состоянии и перспективы отрасли, кроме конъюнктуры внутреннего рынка, существенное влияние оказывает внешнеторговая политика России и, прежде всего, ее предполагаемое вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО). Зарубежные рынки основных строительных материалов насыщены товарами и заняты известными производителями, ведущими умелую маркетинговую политику. Признанные зарубежные компании в настоящее время контролируют основные рынки отрасли, в т. ч. в странах Восточной Европы. Учитывая тот факт, что промышленность строительных материалов у нас ориентирована в основном на внутренний рынок, одной из важнейших ее задач является тщательная подготовка всех структур отрасли к провозглашенному Россией стратегическому курсу на вступление в ВТО и интеграцию в мировую экономику. От этого отечественная промышленность строительных материалов может как выиграть, так и проиграть. Перечислим основные преимущества для отрасли от вступления России в ВТО:

- участие в мировой торговле на общепринятых и равных условиях;
- использование механизма ВТО для защиты российских интересов, возможность отстаивать в рамках этой организации интересы государства при выработке международных торговых правил;
- повышение инвестиционной привлекательности отрасли за счет стабильных торгово-политических условий для иностранных инвесторов и облегчение для них экспорта продукции, производимой в России, на рынки третьих стран;
- приближение отечественных технических стандартов к международным, что будет способствовать расширению экспорта и облегчит доступ российских строительных материалов на внешние рынки;
- приведение экономического законодательства страны в соответствие с международными нормами.

Вместе с тем, следует учитывать, что вступление в ВТО:

- ограничит свободу государства в регулировании внешнеэкономической деятельности, особенно в ограничении импорта;
- устранил прямое государственное регулирование внутренних цен на энергоносители, а сближение их уровня с уровнем мировых цен вызовет рост затрат на производство и приведет к снижению ценовых конкурентных преимуществ российских предприятий;
- усложнит защиту от конкуренции со стороны импортной продукции, упростит процедуры ее доступа на рынок, что при существующих проблемах в отечественной про-

мышленности может стимулировать ввоз ряда товаров из-за рубежа вместо инвестирования иностранного капитала в создание производственных мощностей в России;

- вызовет спад отдельных видов производства и даже закрытие некоторых неконкурентоспособных предприятий.

Промышленность строительных материалов является одной из энергоемких отраслей промышленности. Это ставит ее в прямую зависимость от цен на продукцию и услуги естественных монополий. В отрасли остро стоит проблема энерго- и ресурсосбережения. Удельный вес топлива и энергии в структуре затрат на производство и реализацию продукции в целом по отрасли составляет более 16 %, а в цементной промышленности доходит до 41 %.

Высокий уровень топливо- и энергопотребления при использовании в производстве устаревших технологий и оборудования (например, "мокрый" способ производства цемента и др.) является одним из факторов низкой конкурентоспособности продукции отечественной промышленности строительных материалов. Особое значение этот фактор приобретет в ближайшем будущем в связи с постоянно растущими ценами на энергоносители. При этом следует иметь в виду, что внутренние цены на энергоносители в настоящее время значительно ниже мировых.

Еще один важный для отрасли аспект - это снижение экологического воздействия на окружающую среду. Промышленность строительных материалов наиболее эффективно по сравнению с другими отраслями может использовать техногенные отходы, решая при этом проблемы ресурсосбережения в строительстве и охраны окружающей природной среды. Так, цементная промышленность уже длительное время использует в качестве сырья и добавок значительное количество отходов других отраслей промышленности - шлаков черной и цветной металлургии, золошлаковых отходов теплостанций, отходов производства глинозема, целлюлозно-бумажной промышленности и др. Однако за последние годы потребление отходов существенно сократилось. Вызвано это как снижением общего количества производства цемента, так и увеличением стоимости самих отходов, а также повышением тарифов на их перевозку, что делает использование отходов экономически нецелесообразным. В зарубежной практике накоплен положительный опыт сжигания топливосодержащих отходов в цементных печах обжига клинкера, а на российских цементных заводах использование, например, изношенных шин носило экспериментальный характер. Объемы использования отходов в промышленности строительных материалов могли бы быть значительно больше. Для этого на законодательном уровне должны быть приняты дополнительные меры по экономическому стимулированию предприятий, перерабатывающих отходы различных производств в безопасные продукты, и ужесточению штрафных санкций по отношению к предприятиям, загрязняющим отходами окружающую среду.

В условиях интенсивного роста жилищного строительства в рамках национального проекта "Жилище", с учетом имеющихся проблем, перед отечественной промышленностью строительных материалов стоит задача обеспечить растущие потребности в материалах, что, безусловно, потребует дальнейшей ускоренной модернизации предприятий отрасли и наращивания дополнительных мощностей.

В перспективе, наметившаяся в последние годы тенденция роста объемов производства строительных материалов, увеличения импортозамещения и расширения внешних рынков сбыта сохранится. К 2015 году в большей степени получит развитие производство следующих материалов:

- теплоизоляционные материалы;
- термополированное стекло;
- светопрозрачные конструкции;
- сухие смеси различного назначения;
- изделия на основе гипса;
- стеновые материалы;
- отделочные материалы (керамические облицовочные плитки и керамогранит);
- изделия из бетона и железобетона.

Основными источниками финансирования строительства новых производственных мощностей и модернизации действующих предприятий в 2009-2015 годах будут являться внебюджетные средства. Региональные приоритеты развития подотраслей промышленности строительных материалов должны стимулироваться законодательными и нормативными актами органов власти субъектов РФ. Будут приняты решения по поддержке отрасли за счет средств региональных бюджетов. В результате, к 2015 году можно прогнозировать рост объемов основных видов строительных материалов, изделий и конструкций в размере от 130% до 280%.

**И.А. Костромская**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ И ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Рассмотрение проблем выявления и подсчета резервов повышения эффективности деятельности предприятий требует предварительного обоснования сущности рассматриваемых объектов. В нашем случае центральным понятием выступает категория "резервов".

Слово "резерв" происходит или от французского "reserve", что в переводе на русский означает запас чего-либо (товаров, денежных средств, иностранной валюты и т.п.) на случай надобности, источник, из которого черпаются специально сохраняемые ресурсы в случае острой необходимости их использования; или от латинского "reservare" - "сберегать", "сохранять". В связи с этим в экономической литературе и практике анализа хозяйственной деятельности термин "резервы" употребляется в двояком значении. Во-первых, резервами считаются запасы ресурсов, которые необходимы для бесперебойной работы предприятия (в последующем будут называться нами как "резервные фонды"). Во-вторых, резервами считаются неиспользованные возможности развития производства.

По мнению Бенцмана Б.Л. под резервами понимается "...возможность роста и совершенствования производства, снижения себестоимости и т.д., которые таятся в недрах производства и в данный момент либо не используются совсем, либо используются недостаточно".

Ряд авторов резервы производства понимают таким образом:

- "...неиспользованные возможности увеличения выпуска продукции при минимальных затратах за счет наиболее полного использования ресурсов и сокращения прямых потерь в процессе производства";

- "неиспользованные и постоянно возникающие возможности роста и совершенствования производства, улучшения его конечных результатов";

- "резервы - это разница между возможным уровнем достижения цели производства и фактически достигнутым".

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин считают, что следует "под резервами понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений".

Экономическая сущность резервов и их объективный характер могут быть правильно раскрыты на основе всеобщего закона экономии времени. Экономия времени, с общественной точки зрения, выражается в сокращении затрат живого и овеществленного труда, т.е. в более рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов.

Постоянная экономия рабочего времени, как объективный процесс в развитии общественного производства, представляет собой природу возникновения резервов. Это основной источник резервов в высокоразвитом экономическом обществе, которое осуществляет расширенное воспроизводство на интенсивной основе. С развитием научно-технического прогресса появляются все новые и новые виды сырья и материалов, новые виды машин и оборудования, новые технологии, более совершенные формы организации труда, позволяющие снижать материалоемкость, трудоемкость продукции и услуг, ускорять оборачиваемость средств, повышать рентабельность и другие показатели эффективности бизнеса, т.е. источники резервов неисчерпаемы. Как нельзя остановить научно-технический прогресс, так нельзя использовать все резервы. Таким образом, экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном использовании все возрастающего потенциала ради получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда на единицу продукции.

С нашей точки зрения, по своему экономическому содержанию резервы повышения эффективности - это внутренние возможности улучшения производственно-хозяйственной деятельности предприятий, которые ведут к повышению конкурентного статуса, синхронизации денежных потоков, а также выражаются в создании дополнительных страховых заделов, позволяющих снизить риск по деловым операциям предприятия.

В производственной деятельности предприятия необходимо выделять резервные фонды и внутрипроизводственные резервы.

Резервные фонды состоят из запасов топлива, материалов, запасных частей, не установленной техники, резервных мощностей и т.д. Они имеют вполне опреде-

ленное значение, мобильны и могут передаваться из одного производственного подразделения в другое, служат маневренным источником, обеспечивают гибкость и непрерывность производства, должны иметь оптимальные размеры.

Процесс образования внутрипроизводственных резервов самопроизволен, под влиянием нарушений сбалансированности и структурных изменений ресурсов, одновременно участвующих в производственном процессе. Образование резервов непрерывно связано с уровнем использования наличных трудовых, материальных, финансовых ресурсов. Надо отметить, что в первую очередь резервы образуются по тем ресурсам, которые развиваются опережающими темпами.

По мнению О.П. Яковлевой, опережающий характер роста основных фондов приводит к возникновению постоянных, временных и случайных резервов:

- резервные фонды целевого назначения для ускорения технического прогресса и развития производства;

- избыточные основные фонды в виде неустановленного оборудования, неиспользуемых площадей, сооружений, объектов, возникшие вследствие непропорционального развития отдельных производств, участков, неполной комплектации их кадрами или техническими приспособлениями, препятствующими вводу основных производственных фондов в эксплуатацию;

- резервы морально устаревших основных фондов;

- внутренние резервы, вводимые в дело при изменениях функционирования производственной системы: улучшения снабжения, качества сырья, повышение квалификации кадров и другие.

Вообще, любые временные паузы, в течение которых из производственного процесса выбывают полностью или частично материальные, технические и трудовые ресурсы, сопровождаются образованием резервов. Это вызывается кратковременными или длительными остановками производственного процесса, связанными с перебоями в снабжении, с нехваткой рабочих необходимой квалификации или профессии, при отсутствии спроса на продукцию и т.д.

Одним из основных первоисточников экономии и повышения эффективности производства является передовой производственный опыт, возникающий в процессе труда, где вырабатываются более совершенные и экономичные методы выполнения производственных функций. Резервы образуются при изучении разницы между достигнутым передовым опытом и достижениями на предприятии.

Базой для возникновения внутрипроизводственных резервов служат постоянно действующие источники, основными из которых, по мнению Б.Л. Бенцмана, являются: непрерывный прогресс науки и техники, непрерывное накопление производственного опыта, неуклонный рост профессионализма работников предприятия. Резервом производства является разница между уровнем освоения этих источников, достигнутым по одинаковым либо сходным процессам на передовых предприятиях, и уровнем, освоенным данным предприятием.

Возникновение резервов считается сложным динамическим процессом, который протекает под воздействием постоянно меняющихся условий, ведущих к обновлению всех элементов производства на предприятии.

Процесс развития резерва характеризуется определенным жизненным циклом, под которым понимается календарный отрезок времени от момента возникновения резерва до его полного выбытия и замены другими ранее не применяющимися возможностями роста эффективности производства. Жизненный цикл резерва формируется под воздействием технических, организационных, экономических и социальных факторов, при этом делится на несколько фаз: начальную фазу - образование резерва, центральную фазу - использование резерва, заключительную фазу - замена данного резерва вновь образованным.

Изучение многообразных резервов эффективного развития предприятий промышленной сферы вызывает необходимость их обобщения и систематизации. Классификация, с одной стороны, обобщает накопленный опыт в области выявления и использования резервов, а с другой стороны, она определяет основные направления дальнейших поисков неиспользуемых возможностей экономики.

Для лучшего понимания, более полного выявления и использования хозяйственные резервы необходимо классифицировать по разным признакам.

Достаточно основательно выполнена классификация резервов повышения эффективности производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса Б.Л. Бенцманом, В.М. Лариным, И.М. Германом.

Данная классификация способствует изучению резервов по направлениям совершенствования производства; позволяет сравнить и выбрать различные варианты повышения технического, организационного уровней и технико-экономического уровня продукции; выявить потенциальную экономию, которая может быть получена в результате включения резерва в производственно-хозяйственный процесс.

М.В. Мельник группирует резервы по пространственному признаку, выделяя внутрихозяйственные, отраслевые, региональные и общегосударственные резервы.

К внутрихозяйственным принадлежат те резервы, которые выделяются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они связаны, в первую очередь, с ликвидацией потерь и непроизводительных затрат ресурсов. К ним относятся потери рабочего времени и материальных ресурсов из-за низкого уровня организации технологии производства, бесхозяйственности. Отраслевые резервы обусловлены специализацией, концентрацией производства, например, разработка новых систем машин, новых технологий, улучшенных конструкций изделий и т.д. Региональные резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического района. К общегосударственным резервам можно отнести ликвидацию диспропорций в развитии разных отраслей производства, изменении форм собственности, системы управления национальной экономикой. Однако, это прерогатива общегосударственного уровня управления.

По признаку времени резервы делятся на неиспользованные резервы, текущие и перспективные. Неиспользованные резервы - это упущенные возможности повышения эффективности производства относительно плана или достижения науки и передового опыта за прошедшие промежутки времени. Под текущими резервами понимается возможность улучшения результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени. Для использования текущих резервов требуются интенсификация производства и улучшение хозяйствования при имеющейся



численности работников и материально-технической базе, устранение явных потерь и непроизводительных расходов без привлечения дополнительных материальных и трудовых ресурсов. Перспективные резервы рассчитываются обычно на долгое время. Для их мобилизации необходимо ускоренное внедрение в производство новейших достижений научно-производственного прогресса, структурной перестройки производства, смена технологии производства, специализации. Особенностью перспективных резервов является неопределенность их величины.

О.П. Яковлева разбивает внутрипроизводственные резервы на финансовые, материальные, трудовые и технические резервы. Выделяет уровни управления резервами: предприятие, цех, участок, рабочее место; и факторы образования резервов: несбалансированность прироста производственных ресурсов, дефицит ресурсов и некомплектность поставок, неравномерный и неодновременный подъем профессионально-квалификационного уровня кадров и качества материалов, неэффективное управление ресурсами, изменения номенклатуры и ассортимента продукции.

Исходя из вышеперечисленных факторов, автор выделяет основные направления использования резервов:

- совершенствование управления и организации производства;
- ввод маневренных дополнительных источников ресурсов;
- предупреждение диспропорций в реализации организационно-технических мероприятий;
- использование достижений современных технологий.

Основой классификации является выделение признаков наличия резервов, которые фактически конкретизируют причины самопроизвольного образования резервов, например, дисбаланс мощностей цехов, участков или оборудования на рабочих местах, функциональное несоответствие производственных ресурсов ассортименту и качеству продукции, потеря рабочего времени. А это дает возможность оценить сформировавшиеся резервы и только потом сгруппировать их по направлениям использования.

В современной научной литературе предпринята попытка составить более полную и комплексную классификацию внутрипроизводственных резервов, которая, как утверждает ее автор - Ю.П. Маркин, позволяет охватить все разновидности резервов и при этом достаточно объективно отнести их к определенной группе, которая характерна для этого резерва.

Для удобства классификация представляется в виде четырех укрупненных групп:

- 1) резервы использования основных производственных фондов и производственных мощностей;
- 2) резервы использования материальных ресурсов;
- 3) резервы использования труда и трудовых ресурсов;
- 4) резервы использования финансовых ресурсов.

При этом каждая из групп детализируется теми факторами, которые формируют резервы, характерные для данной группы. Данная классификация является наиболее общей для различных видов и типов производства.

Большое значение для организации поиска резервов имеет их группировка по стадиям жизненного цикла изделия. По этому признаку резервы бывают на стадиях предпроизводственной, производственной, эксплуатации и утилизации изделия. На предпроизводственной стадии изучаются потребность в изделии, свойства, которыми оно обладает, разра-

батываются конструкция изделия, технология его производства, производится подготовка производства. Здесь могут быть выявлены резервы повышения эффективности производства за счет улучшения конструкции изделия, усовершенствования технологии его производства, применения более дешевого сырья. Именно на этой стадии объективно содержатся самые большие резервы снижения себестоимости продукции.

На производственной стадии происходит освоение новых изделий, новой технологии и затем осуществляется массовое производство продукции. На этом этапе величина резервов снижается за счет того, что уже проведены работы по созданию производственных мощностей, приобретению необходимого оборудования и инструментов, налаживанию производственного процесса. И коренное изменение этого процесса невозможно без больших потерь. Поэтому на этой стадии жизненного цикла изделия выявляются и используются в качестве резервов те излишние затраты ресурсов, которые не затрагивают производственного процесса. Эти резервы связаны с улучшением организации труда, повышением его интенсивности, сокращением простоев оборудования, экономией и рациональным использованием сырья и материалов.

Эксплуатационная стадия делится на гарантийный период, когда исполнитель обязан ликвидировать выявленные потребителем неполадки, и послегарантийный период. На стадии эксплуатации объекта резервы более производительного его использования и снижения затрат зависят главным образом от качества выполненных работ на первых двух стадиях. Чтобы получить больший эффект, необходимо проводить поиск резервов непрерывно и систематически на всех стадиях жизненного цикла изделия и, особенно, на первых, более ранних его стадиях, где скрыты наиболее существенные резервы.

Инструментом идентификации резервов являются способы их выявления. Здесь также имеется своя классификация. По данному признаку резервы делятся на явные резервы и скрытые. К явным резервам относятся резервы, которые легко выявить по материалам бухгалтерского учета и отчетности. Они в свою очередь могут быть безусловными и условными. К безусловным резервам относятся резервы, связанные с недопущением потерь сырья и рабочего времени. Это недостача и порча продукции и материалов на складах, производственный брак, потери от списания долгов, выплаченные штрафы. Такие потери являются результатом бесхозяйственности, расточительства, невыполнения обязательств по договорам. Чтобы предотвратить такие потери, необходимо навести порядок в хранении и перевозке материальных ценностей, организовать действенный учет и контроль, обеспечить выполнение обязательств перед покупателями и поставщиками, строго выполнять финансовую и расчетную дисциплину.

К условным потерям относятся перерасходы всех видов ресурсов по сравнению с действующими нормами на предприятии. Условными они считаются потому, что нормы, которые служат базой сравнения, не всегда оптимальны. Если нормы затрат ресурсов на единицу продукции увеличить, то перерасход ресурсов уменьшится или вместо перерасхода может быть экономия и, наоборот, если норму понизить, то возрастет перерасход средств.

Если допустить, что нормы являются оптимальными, то условные потери, которые отражаются в отчетности, свидетельствуют о том, что фактический организационно-технический уровень предприятия не достиг запланированного. Такие потери вызываются неудовлетворительным состоянием оборудования, недостаточной квалификацией рабо-

чих, низким уровнем организации производства, нарушением технологических процессов, невыполнением плана организационно-технических мероприятий. Для ликвидации таких перерасходов следует провести те мероприятия по усовершенствованию техники, технологии и организации производства, которые были запланированы.

К скрытым резервам относятся те, которые связаны с внедрением достижений научно-технического прогресса и передового опыта и которые не были предусмотрены планом. Для их выявления необходимо провести сравнительный внутрифирменный анализ. И хотя эти резервы не отражаются в отчетности в виде перерасхода ресурсов в сравнении с существующими возможностями отечественной и зарубежной практики, но запаздывание в выявлении и использовании этих резервов временами влечет за собой потери эффективности значительно больше, чем перерасход ресурсов относительно планового уровня.

Ряд ученых, рассматривая предприятие как систему, выделяют следующие группы резервов:

- резервы совершенствования технической подсистемы предприятия;
- резервы совершенствования технологической подсистемы предприятия;
- резервы совершенствования экономической подсистемы предприятия;
- резервы совершенствования социальной подсистемы предприятия;
- резервы совершенствования информационной подсистемы предприятия.

Дальнейшая структуризация резервов по данному принципу может проводиться в соответствии со спецификой производства.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что в настоящее время не сложились окончательно положения в вопросах определения общих признаков классификации резервов. Однако изучение этих рекомендаций позволяет наметить основные принципы и методы выявления резервов с учетом современных требований управления развитием предприятия.

**Н.Н. Матиенко**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ОЦЕНКА ОБЩЕСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Оценка общественной эффективности обязательна для глобальных, народнохозяйственных и крупномасштабных инвестиционных проектов, затрагивающих в силу своего масштаба интересы членов общества, а также в случае участия государства в его финансировании. Таким проектом и является проект организации производства и продажи трехстворчатых клапанов сердца "Трикардикс", в продвижении которого принимали участие студенты и преподаватели кафедры экономики промышленности СГЭУ.

Определение общественной эффективности инвестиционного проекта (отражающей эффективность проекта для общества в целом) основано на использовании принципов, методов и системы показателей, одинаковых для оценки любых видов

эффективности: чистый дисконтированный доход, срок окупаемости проекта, внутренняя норма дохода и др.<sup>1</sup> Однако существуют особенности, которые придают специфические черты процедуре ее определения.

Общественную эффективность инвестиционного проекта необходимо оценивать исходя из следующих позиций:

1) макроэкономической концепции ограниченности производственных ресурсов и неограниченности общественного спроса (поэтому возникает проблема выбора между конкурирующими вариантами решения производственных задач);

2) исключения трансфертных платежей (прежде всего, налогов, кредитов и процентов по ним) из денежных потоков, как не отражающих реальных выгод и затрат страны;

3) учета экономических, экологических и социальных изменений в смежных отраслях (внешних эффектов, т.е. экономических и неэкономических последствий, возникающих во внешней среде, вследствие реализации инвестиционного проекта, выраженных в стоимостных измерителях). Поэтому в денежных потоках следует предусмотреть доходы и расходы, возникающие в результате внешних эффектов (для рассматриваемого проекта такими отраслями являются здравоохранение, строительство, приборостроение);

4) оценки денежных потоков в "экономических" ("теневых") ценах, отражающих реальную экономическую стоимость товара и учитывающих его ценность с точки зрения общества. Теневая цена совпадает с рыночной только в условиях совершенной конкуренции. Методика установления теневых цен дискуссионна: чаще всего применяется стоимостная оценка товаров в зависимости от их роли во внешнеторговом обороте страны. Для рассматриваемого проекта таковыми приняты экспортные цены за вычетом таможенных сборов, акцизов и расходов на доставку за границу;

5) требуемая обществом норма дохода должна соответствовать критериальному требованию, а именно объему валовой прибыли, получаемой обществом от реализации проекта. Поэтому, количественно она должна быть как минимум больше, чем норма дохода для собственного (акционерного) капитала на величину налога на прибыль. В анализируемом проекте она составила 43% ( $0,33/(1-0,24)$ ), где 0,33 - норма дохода для оценки эффективности участия в проекте.

В составе денежных потоков отражаются следующие изменения: в оборотном капитале учитываются только запасы материалов, готовой продукции и резерв денежных средств; затраты на заработную плату рассчитываются исходя из средней годовой зарплаты работника в РФ для данного региона или отрасли.

Проект организации производства и продажи трехстворчатых клапанов сердца "Трикардикс" имеет высокую общественную значимость, поскольку обеспечивает пациентам лучший уровень качества жизни, так как надежность и долговечность этих клапанов выше существующих, уменьшаются расходы на послеоперационную терапию, снижается стоимость клапана по сравнению с применяемыми, что приведет к увеличению количества прооперированных. Эти аргументы требуют участия госу-

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция). М., 2000.

дарства в реализации отдельных этапов проекта, прежде всего через развитие уровня здравоохранения в целом. Поэтому расчет общественной эффективности стал актуальной проблемой.

При оценке общественной эффективности использовались потоки от инвестиционной и операционной деятельности проекта, связанные с его реализацией в России. ЧДД общественной эффективности по проекту составил за 7 лет (2008-2014 гг.) 51,4 млн. руб. (см. таблицу). ВНД общества 58%. Будет создано 50 новых рабочих мест.

#### Оценка общественной эффективности проекта, млн. руб.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Чистый доход проекта для России без учета трансфертных платежей	-128	0	12,35	72,76	73,68	51,2	61,04
Коэффициент дисконтирования (E = 43%)	1	0,699	0,489	0,342	0,239	0,167	0,117
ЧДД общественной эффективности	-12,8	0	6,04	24,88	17,62	8,56	7,14
ЧДД общественной эффективности нарастающим итогом	-12,8	-12,8	-6,76	18,12	35,74	44,31	<b>51,44</b>

При оценке эффективности в смежных отраслях учитывалось, что средний возраст 65% оперируемых пациентов - 35 лет, следовательно, период их активной трудовой деятельности составит еще 25 лет. В течение этого периода с учетом среднего ВВП на душу экономически активного населения (в 2007 г. 436,92 тыс. руб., среднегодовой прирост 7-5%) объем ВВП составит 597 млрд. руб.

К затратам общества отнесены стоимость операции и лечения, содержание существующих клиник (сейчас 40 кардиологических центров) в той части, которую занимают операции по замене сердечных клапанов, строительство новых кардиологических клиник (4 в течение 25 лет) и модернизация существующих (программа модернизации на 10 лет).

ЧДД общественной эффективности проекта в смежных отраслях за 25 лет составит 3416,5 млн. руб. (при этом не учитывался рост рабочих мест в сфере строительства). Суммарный ЧДД общественной эффективности равен 3467,9 млн. руб. ВНД составляет 57%, что больше требуемых 43%.

Данные показатели подтверждают высокую общественную эффективность проекта, его значимость для развития здравоохранения, а следовательно, возможность включения проекта в один из "Национальных проектов", финансируемых государством. Строительство 4-х новых кардиологических клиник и модернизация существующих обеспечат новый уровень развития отечественной медицины.

В перспективе возможно создание частных медицинских клиник, производящих замену сердечных клапанов. Маркетинговое агентство Synopsis оценивает темпы роста объема платных медицинских услуг в России в 20% в год. Отсутствие частных клиник данного профиля делает эту нишу особенно привлекательной для инвесторов.

Проблемы, возникающие с поиском информации, необходимой для определения общественной эффективности, зачастую приводят к отказу от ее расчета при

разработке инвестиционных проектов. Игнорирование категории "общественная эффективность" вызывает дополнительные социальные риски в ходе реализации проекта, лишает его государственной поддержки, что ухудшает его перспективы. Проект организации производства и продажи трехстворчатых клапанов сердца "Трикардикс", по которому оценивалась общественная эффективность инвестиций, в 2008 г. занял первое место на конкурсе инновационных проектов, проводимых агентством "Эксперт" (г. Москва), команда студентов специализации "Управление инвестициями", представлявшая его - третье место.

**Ю.И. Минина**

*Самарский государственный  
технический университет*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

Рост производительности труда - не только исходная форма экономической эффективности производства, но и главный непосредственный фактор общей экономики прошлого и живого труда, затраченного на производство продуктов.

В современной литературе озвучен очень интересный феномен. По расчетам исследователей производительность труда растет. "...Снижение часовой производительности труда в промышленности наблюдалось только в 1991-1994 гг., и уже с 1995 года начался рост этого показателя, причем даже в 1998 году он не уменьшился, а лишь затормозил свой рост. В результате часовая производительность труда в промышленности уже в 2001 году превысила максимальный "советский" уровень 1990 г., а в 2006 г. была уже почти на 40 % выше, чем в 1990 г."<sup>1</sup>.

Возникает вопрос: за счет чего произошло такое существенное повышение производительности труда? Не для кого не секрет, что объемы производства в этот период падали, оборудование в промышленности изношено в среднем на 50 %. (см. таблицу). "С 1989 по 1998 гг. выпуск в промышленности сократился на 25 %, а за 1999-2006 гг. он вырос на 66 % (но от существенно меньшей базы, поэтому в 2006 г. выпуск в промышленности был все еще на 20 % меньше, чем в 1989 г.)"<sup>2</sup>.

**Степень износа основных фондов основного вида деятельности РФ  
(в процентах от общей стоимости фондов на конец года)\***

Отрасли	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
вся промышленность	47.5	49.8	51.6	52.9	51.9	51.3	49.9	52.9	51.4	50.6

\* Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 391

<sup>1</sup> Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. М., 2008. С. 40.

<sup>2</sup> Там же. С. 41.

Может быть, внедрялись новые технологии? Первоначально внедрение технологий может дать большие издержки. Но степень износа основных фондов не уменьшается. Какие еще факторы могут повлиять на производительность труда? Рассмотрим количество отработанного времени, численность работающих и реальную заработную плату. Реальная заработная плата в зависимости от выбора показателя в 2006 году была на 26 % ниже, чем в 2006 году. По другим показателям на 31 % выше, чем в 1990 году<sup>1</sup>. Количество работников в промышленности в 2004 году по сравнению с 1990 годом сократилось практически в 2 раза.

Таким образом, объемы производства упали на 20 %, численность работников снизилась почти в 2 раза. Оборудование изношено на 50 %. Мы видим, что выработка повысилась. Но повысилась ли производительность труда? Для ответа на этот вопрос обратимся к методам исчисления производительности труда.

Производительность можно исчислять по затратам живого или совокупного труда. В отечественной науке и практике основным критерием экономического роста до последнего времени служит производительность живого труда. Точку зрения о необходимости измерения производительности с учетом только затрат живого труда отстаивал ряд видных отечественных ученых, в том числе Е.И. Капустин, Е.В. Касимовский, Е.Л. Маневич, В.Н. Черковец и др.

Однако следует указать, что преимущественное внимание к экономии живого труда в ряде производств, особенно материалоемких и фондоемких, может приводить к ухудшению количественных и качественных показателей, поскольку вместо реальной экономии труда происходит замещение живого труда прошлым на неэквивалентной основе. Каждый новый шаг по пути повышения производительности живого труда сопровождается некомпенсированным увеличением доли затрат прошлого. В этих условиях происходит увеличение себестоимости продукции.

Считали необходимым определение производительности всего совокупного труда - живого и овеществленного такие отечественные ученые, как С.Г. Струмилин, В.С. Немчинов, А.С. Кудрявцев, А.А. Иванченко, С.П. Первушин и др. Академик С.Г. Струмилин, в частности, утверждал, что применяемые в отечественной практике индексы выработки рабочих в единицу времени не следовало бы именовать индексами производительности труда, что они могут рассматриваться как некий суррогат соответствующих показателей, пригодный за отсутствием более точных для динамических сопоставлений производительности лишь за весьма краткие периоды времени или при малых различиях в пропорциях прошлого и живого труда<sup>2</sup>.

Некоторые отечественные и зарубежные ученые пришли к тому, чтобы исчислять производительность совокупного труда. Так, например, С.П. Первушин говорит о том, что "мы все больше склоняемся к необходимости исчислять производительность труда по методу полных затрат, а именно через отношение чистого продукта к

---

<sup>1</sup> Заработная плата в России... С. 29.

<sup>2</sup> Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда // Об измерении производительности труда. М., 1982. С. 452,453.

непосредственным затратам труда, произведенным на данном предприятии (объединении), и затратам ранее вложенного овеществленного труда"<sup>1</sup>.

Для действительного повышения производительности труда необходимо стремиться не только, а иногда не столько к уменьшению численности производственного персонала, сколько к снижению материалоемкости и фондоемкости производства. В пользу этого свидетельствует структура себестоимости продукта (доля материальных затрат несколько раз превышает долю затрат на оплату труда). В структуре себестоимости автомобиля затраты на материал составляют 20,1 процента, затраты на покупные изделия и полуфабрикаты 50,1 процента, а расходы по заработной плате - 4,9 процента. Современная же мировая тенденции таковы, что доля затрат на оплату труда работников сокращается или остается на прежнем уровне. Это значит, что расчет производительности только по затратам живого труда даст неправильную информацию о развитии производства.

Современные российские ученые предлагают новые подходы в расчете производительности труда. В частности, Л.Г. Соколова предлагает рассчитывать производительность труда по добавленной стоимости. Она предлагает следующие формулы расчета (общий вид)<sup>2</sup>:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Добавленная стоимость}}{\text{Общее количество отработанных часов}}$$

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Добавленная стоимость}}{\text{Количество работающих}}$$

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Добавленная стоимость}}{\text{Затраты на оплаты труда (Фонд заработной платы)}}$$

Р.И. Капелюшников и В.Е. Гимпельсон пишут, что "стандартный анализ производительности труда предполагает оценку величины валовой добавленной стоимости в постоянных ценах, производимой в рассматриваемом секторе, в расчете на человеко-час"<sup>3</sup>. То есть современная статистика именно так рассчитывает производительность труда. Для оценки реальных трудовых затрат используется показатель оплаты труда в расчете на человеко-час.

Факторы повышения производительности труда проявляют себя через ряд условий роста (↑) объемов производства (ОП) или снижения (↓) затрат (З):

1) ОП ↑ / З ↓ 2) ОП ↑ / З; 3) ОП ↑↑ / З↓; 4) ОП / З ↓; 5) ОП ↓ / З ↓↓

К числу основных факторов повышения производительности совокупного труда на предприятии автор относит следующие:

- повышение объемов выпуска товарной продукции (ОП) и ее качества (КП), в том числе увеличение доли сертифицированной продукции в общем объеме производимой предприятием продукции;

---

<sup>1</sup> Первушин С.П. Производительность труда и эффективность производства // Соц. труд. 1985. № 6. С. 102.

<sup>2</sup> Соколова Л.Г. Управление производительностью труда на различных уровнях хозяйствования: Дис. ... д-ра экон. наук. Иркутск, 2005. С. 236.

<sup>3</sup> Заработная плата в России... С. 39.



- снижение затрат живого труда (трудоемкость продукции - ТП и расхода заработной платы на ее единицу - РЗ) и прошлого труда (экономия на материальных затратах - МЗ и комплектующих изделиях - КИ, рост фондовооруженности и энерговооруженности труда - ФТ и ЭВ, фондоотдачи - ФО и коэффициентов использования производственной мощности - ПМ);

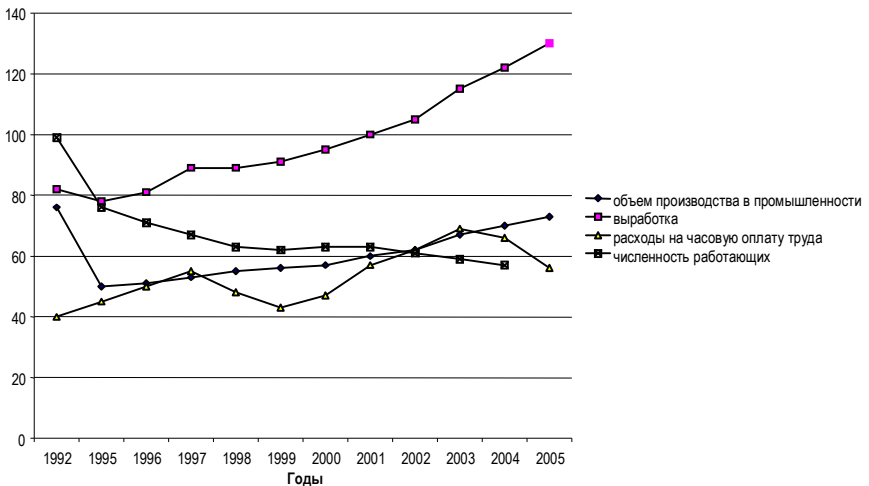
- экономия будущих трудовых затрат за счет внедрения нововведений (НВ) на стадиях научных исследований и опытно-конструкторских разработок, освоения новых, прогрессивных видов изделий.

Следовательно, общую модель для анализа производительности труда (ПТ) в производственных структурах предприятия (завод - производство - цех - участок) можно предложить следующую:

$$ПТ = f(ОП, КП, ТП, РЗ, МЗ, КИ, ФТ, ЭВ, ФО, ПМ, НВ).$$

Производительность совокупного труда имеет прямую связь с объемом производства продукции: при повышении объемов производства продукции (при стабильных или уменьшающихся затратах на ее производство), растет и производительность труда.

% к 1990 г.



**Рис. Динамика показателей промышленности**

Анализ современных статистических данных показывает: ОП↓ / З↑ или ОП ↓/ З. Можно ли в этом случае говорить о росте производительности труда? Воспользуемся статистическими данными и расчетами часовой производительности труда, проведенными Р.И. Капелюшниковым и В.Е. Гимпельсоном. На рисунке мы видим, что производительность труда имеет тенденцию к росту и не отражает колебаний в из-

менениях расходов на часовую оплаты труда<sup>1</sup>. Рост производительности труда наблюдается и при росте, и при снижении расходов на часовую оплаты труда. Зависимость показателя часовой производительности труда прослеживается от объема производства (тенденция к росту) и от численности занятых (тенденция к снижению).

Не является ли более правильным в нашем случае говорить об интенсивности труда, а показатель называть выработкой? В этом случае динамика показателей на диаграмме становится понятной. В то же время мы должны признать, что адекватных показателей для расчета производительности труда современная статистика не имеет.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. В современных условиях автоматизации и механизации труда большую долю составляет прошлый труд в составе затрат на производство продукции. Поэтому необходимо исчислять производительность труда по совокупным затратам живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Для получения полной информации об уровне производительности труда на предприятии необходим не только обобщающий показатель производительности труда, но и показатели ее динамики, дающие количественную оценку факторам ее роста и снижения.

**Р.А. Мотков**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В существующих условиях ведения бизнеса основное значение имеет разработка направлений стратегического развития предприятий и оценка осуществления данной стратегии, которая во многом определяет будущее положение предприятия на рынке. В настоящее время российский рынок характеризуется высоким уровнем конкуренции со стороны как отечественных, так и зарубежных производителей. Следствием этого является необходимость перехода от измерения эффективности к более активному управлению эффективностью деятельности предприятия. Данные методы управления эффективностью должны быть направлены не столько на то, чтобы измерять эффективность работы организации в прошлом, сколько на то, чтобы изменять ее в будущем. Исходя из понимания данной потребности руководители российских предприятий сегодня все больше привлекает концепция Сбалансированной системы показателей (ССП), многие компании стремятся ее внедрить, полагая, что этот шаг позволит им решить все накопившиеся проблемы.

Но при внедрении СПП в российских компаниях существует целый ряд ограничений, препятствующих ее внедрению. Их можно условно разделить на два вида:

1) особенности деятельности российских компаний, ограничивающие возможности внедрения СПП;

---

<sup>1</sup> Использованы данные: Заработная плата в России... С. 41, 562; Львов И. Об отраслях авторитетно // Рос. газ. Машиностроение. 2006. 21 сент. С. 20.

2) внутренние особенности ССП, существование которых ограничивает использование данной концепции в российских компаниях.

К первому виду ограничений можно отнести:

- отсутствие полных и достоверных данных управленческой отчетности, необходимой для проведения управленческого анализа, при принятии решений по каждому из четырех измерений. Имеющиеся данные как управленческого, так и финансового учета часто не соответствуют действительности, использовать их не представляется целесообразным не только при разработке стратегических целей, но и в оперативном управлении;

- в ССП определена четкая иерархия измерений. Основными показателями по Нортону и Каплану являются показатели измерения Финансы, позволяющие управлять максимизацией стоимости для акционеров. Однако такие показатели, как планируемый уровень доходности капитала, рост курсовой стоимости акций, планируемый уровень рентабельности инвестиций, факторы роста стоимости бизнеса, вопросы соответствие сегментов, клиентов, активов стратегическим целям в российских компаниях практически не используются. Вместо них используются показатели, более характерные для характеристики деятельности компании в краткосрочном и среднесрочном периодах (выручка, прибыль). Основной причиной этого является то, что акции только незначительного количества компаний свободно обращаются на фондовом рынке, поэтому показатель стоимости компании становится не столь значимым, в то время как для западных компаний наиболее важна стоимость компании в определенный момент времени, что находит свое отражение в стоимости акций;

- руководители, собирая информацию по нефинансовым показателям, тем не менее, могут не учитывать эту информацию при реальном управлении организацией.

Ко второму виду ограничений можно отнести то, что:

- существующие системы финансового учета зачастую позволяют оценить показатели по различным продуктовым направлениям, однако проведение анализа прибыльности отдельных сегментов, затраты, связанные с построением и функционированием каналов распределения, продвижением продуктов и услуг, приобретением и удержанием клиентов с их использованием затруднительно. То есть отсутствует структурированная и формализованная маркетинговая информация;

- при оценке эффективности труда необходимо обращаться к показателям производительности труда. Однако в основном на российских предприятиях такие показатели сегодня не рассчитываются, а мотивация сотрудников осуществляется на основе показателей выручки;

- отсутствует описание ключевых бизнес-процессов, слабо регламентированы выполняемые работы, отсутствуют нормативные показатели;

- в России внедрение ССП происходит "сверху - вниз", что чревато несогласованностью в системах учета и организации бизнес-процессов. Тогда как разработчики данной системы предполагали ее внедрение "снизу - вверх", чему должна способствовать прозрачная, всеобъемлющая управленческая система с эффективной информационной поддержкой операционных и управленческих процессов.

Но если руководство компании предприняло все меры для устранения ограничений по внедрению ССП, необходимо помнить еще один момент, ССП - это не только еще

один, пусть более точный, измерительный инструмента, а прежде всего средство реализации стратегии, при помощи показателей важных для ее осуществления.

Главным же преимуществом этого метода является возможность информирования рядовых сотрудников о стратегии организации, сделать так, чтобы они лучше понимали, ее цели и задачи. ССП гораздо в большей степени является средством коммуникации, чем командования и контроля. Для ее введения необходимы не только экономические, но и организационные и культурные предпосылки. Топ-менеджмент должен не просто указывать служащим, что им делать, но доводить до их сведения основные цели компании, помогать им найти свое место в достижении этих целей, идентифицировать себя с ними. Без такой ментальности введение ССП не может быть успешным.

**М.А. Назаров, Е.Ю. Дремова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Формирование инновационного сектора экономики - одна из стратегических задач государственной политики Российской Федерации. Одной из мер необходимых для успешного решения поставленной задачи считается предоставление налоговых льгот субъектам бизнеса, осуществляющим научную и иную инновационную деятельность.

Необходимо отметить, что в российском законодательстве не дается единого определения инновационной деятельности, несмотря на то, что этот термин используется в ряде нормативных правовых актов, в том числе и в НК РФ. Согласно ст. 67 НК РФ проведение организацией научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, а также осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов, является основанием для предоставления организации инвестиционного налогового кредита. При буквальном толковании данной нормы можно прийти к выводу о том, что законодатель отделяет понятие "инновационная деятельность" от понятий "НИОКР" и "внедренческая деятельность".

В федеральной целевой программе "Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года" термин "инновационная деятельность" используется в следующем значении: инновационная деятельность - выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на:

- создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);
- создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;

- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Анализ многочисленных определений инновационной деятельности, позволяет выделить четыре основные черты, характеризующие ее сущность: непрерывность рождения инновационной идеи, ее техническое описание, производственное воплощение и коммерциализация; практическое использование в производстве, в коммерческом обороте; рисковый характер; высокая прибыльность практической реализации и коммерциализации.

Важность развития налоговых стимулов для активизации инновационной деятельности в России, о которой постоянно говорили представители инновационного сообщества, в настоящее время признается законодательной и исполнительной властью.

Важным направлением совершенствования налогового законодательства является создание системы налоговых преференций, способствующих формированию и рациональному использованию организациями внешних источников финансирования инновационной деятельности. В настоящее время определенная работа в льготировании налогообложения субъектов инновационной деятельности уже ведется, но она находится в состоянии обсуждения и согласования и касается в основном федеральных налогов.

Рассмотрим некоторые возможные варианты дальнейшего совершенствования российского налогового законодательства с целью стимулирования инновационной деятельности.

Налогообложение безвозмездно полученного имущества. Одним из внешних источников осуществления инновационной деятельности российских налогоплательщиков является имущество, полученное от сторонних организаций. Указанное имущество может быть получено в рамках целевого финансирования, и тогда оно не подлежит налогообложению. Действующая ныне редакция ст. 251 НК РФ не позволяет включать в необлагаемые доходы средства, которые налогоплательщик получает на осуществление конкретных научных исследований от иностранных и международных организаций, не включенных в Перечень. Организация, получившая грант от иностранных и международных организаций, не вошедших в Перечень, сможет фактически использовать на научные исследования и разработки только 76% полученных средств. В результате нынешнее налоговое законодательство сужает круг лиц, которые заинтересованы в предоставлении российским организациям средств в рамках целевого финансирования инновационных проектов, так как выделенные ими средства на финансирование инновационной деятельности будут уменьшены практически на четверть.

Налоговые каникулы по налогу на прибыль организаций. Российское налоговое законодательство имеет опыт предоставления налоговых каникул в части налога на прибыль (малым предприятиям) и налога на имущество организаций. Такая льгота действовала до принятия второй части НК РФ. Представляется возможным возродить такой вид налоговой льготы, как налоговые каникулы по налогу на прибыль, для организаций инновационного типа. Целесообразность использования данной льготы обусловлена тем, что именно на старте своей деятельности организации инновационного типа испытывают финансовые затруднения. Налоговое бремя для них велико именно в первые годы существования.

В связи с этим считаем целесообразным включить в гл. 25 НК РФ норму, предусматривающую предоставление налоговых каникул в течение пяти лет вновь созданным научным организациям и инновационным организациям. Данная льгота должна предоставляться только при условии, что валовой доход от осуществления научной и инновационной деятельности составляет у организации не менее 70% всего полученного в отчетном периоде дохода.

Налог на доходы физических лиц. Важнейшим фактором развития экономики инновационного типа является человеческий фактор. Поэтому в системе мер налогового стимулирования развития инновационной экономики должен быть задействован и налог на доходы физических лиц. Остановимся на двух возможных направлениях совершенствования действующего механизма налогообложения доходов физических лиц.

Главой 23 НК РФ "Налог на доходы физических лиц" предусмотрена система налоговых вычетов, в которую входит социальный налоговый вычет на обучение в размере фактически произведенных расходов, но не более определенных норм (100.000 рублей в совокупности с вычетом на лечение с 2008 г.).

Во-первых, установленное ограничение на величину вычета на обучение в некоторых случаях не покрывает фактических затрат налогоплательщика.

Во-вторых, на рынке образовательных услуг сегодня четко прослеживается тенденция чрезмерного спроса на получение экономического и юридического образования. В то же время наука и производство испытывают недостаток квалифицированных кадров по целому ряду специальностей. В этой связи считаем целесообразным установить социальный налоговый вычет на обучение в размере фактических затрат без ограничений для специальностей, утвержденных постановлением Правительства РФ. На основе предложений Министерства науки и образования РФ должен быть разработан перечень специальностей, необходимых для дальнейшего развития приоритетных отраслей науки и производства.

С целью усиления у работников мотивации рационализаторской и изобретательской деятельности считаем возможным освободить от НДФЛ выплаты стимулирующего характера в их пользу при осуществлении следующих условий:

- выплаты осуществляются при наличии фактической прибыли от внедрения инноваций, предложенного лицом, в пользу которого происходит такая выплата;
- источником выплаты является прибыль организации после налогообложения;
- выплата может быть произведена однократно за каждое изобретение в размере, не превышающем фактической прибыли организации от внедрения указанного изобретения или нововведения за вычетом налога на прибыль организаций;
- выплаты осуществляются в пользу конкретных работников, непосредственно являющихся авторами изобретения или рационализаторского предложения.

Соблюдение данных условий освобождения от НДФЛ указанного вида дохода физического лица позволит обеспечить налоговый контроль и предотвратить возможные злоупотребления со стороны налогоплательщиков.

Одним из способов создания стимулов для расширения спроса на результаты научных исследований и разработок является поощрение лиц, использующих инновации в своей профессиональной деятельности. Механизмом реализации данной

меры может стать предоставление так называемого инновационного вычета по НДС, некоего подобия профессионального вычета.

В соответствии с действующей нормой налогового законодательства профессиональный налоговый вычет может быть предоставлен в части вознаграждения авторам открытий, изобретений и промышленных образцов, а также в части доходов, полученных налогоплательщиком по договорам гражданско-правового характера. Однако не всегда инновации воплощаются в конкретные открытия, рационализаторские предложения или промышленные образцы. Вместе с тем эти инновации являются неотъемлемой частью развития науки, техники, производства. С учетом сложившейся ситуации предлагаемый инновационный вычет по НДС может быть предоставлен налогоплательщику - физическому лицу в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на приобретение инновационных средств труда. При этом налогоплательщик должен обосновать необходимость использования данных средств труда в своей профессиональной деятельности. Предоставлять данный налоговый вычет целесообразно у одного из работодателей, по выбору налогоплательщика.

С учетом применения зарубежного опыта использования налоговых стимулов к осуществлению инновационной деятельности и изучения мнений ведущих российских экономистов можно отметить следующие направления совершенствования российской системы налогообложения данной сферы:

- отнесение затрат на НИОКР к расходам в том отчетном периоде, когда они произведены, а не в налоговом периоде;
- введение налоговых каникул по налогу на прибыль организаций для научных организаций и предприятий инновационного бизнеса (право не уплачивать налог в течение первых двух лет со дня создания, в следующие три - платить по пониженной ставке);
- разработка и внесение в российское налоговое законодательство норм, стимулирующих венчурные инвестиции: переквалификация субъектов венчурной индустрии (инновационные компании) как предприятия малого бизнеса, а также удержание вкладываемых инвестиций путем предоставления налоговых льгот на условиях реинвестирования доходов;
- увеличение для инновационных и научных предприятий переходного барьера от упрощенной системы налогообложения к общей до 70 млн. руб.;
- распространение льгот по единому социальному налогу, предоставляемых ИТ-компаниям, на весь трудоемкий высокотехнологичный сектор;
- предоставление льготы по налогу на имущество организаций и земельному налогу образовательным учреждениям, организациям, занимающимся научно-исследовательской деятельностью;
- введение механизма приростной налоговой льготы компаниям, демонстрирующим высокую динамику своих расходов на НИОКР.

На наш взгляд, для инновационного развития российской экономики, необходим комплекс мер по реализации инновационной политики, включающий не только налоговое стимулирование, но и меры по регламентации инновационной деятельности (в частности принятие федерального закона об инновационной деятельности), а также развитие государственно-частного партнерства.

## **О НЕОБХОДИМОСТИ ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К ОБЩЕСТВЕННОМУ РАЗДЕЛЕНИЮ ТРУДА В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Обеспечение эффективности научно-технического прогресса в промышленности, так же, как и в любой другой сфере общественно-полезной деятельности, требует эффективного, хорошо скоординированного взаимодействия большого количества специалистов как разнородных, так и родственных специальностей. От эффективности их взаимодействия в решающей степени зависит практический результат совместной деятельности, определяющий уровень научно-технического прогресса в промышленности и экономике в целом.

Всю сферу созидательной деятельности человечества можно условно разделить на две взаимно дополняющих и конъюнктивно связанных между собой составляющих: сферу сугубо производственной деятельности, производящую непосредственно осязаемые (материальные) товары и услуги, и сферу интеллектуальной деятельности, производящую информационные продукты интеллектуального труда, используемые, в том числе, и в управлении производственной деятельностью. В условиях высокой энергооборуженности современного человечества, количество физической энергии человека, вложенной в овеществленный результат его деятельности, относительно невелико, поскольку человек, в основном, выступает в качестве управляющего звена, использующего свой интеллект для целенаправленного управления энергией природы. При этом значение интеллектуальной составляющей в производственной деятельности современного человека является доминирующим и неуклонно возрастающим под влиянием научно-технического прогресса. Под воздействием научно-технического прогресса происходит также усиление интеграции производственной и интеллектуальной сфер деятельности на базе перманентного усиления роли и влияния интеллектуальной составляющей.

Другим следствием научно-технического прогресса является ужесточение требований к квалификации работников, необходимость повышения уровня их знаний и навыков, что невозможно без дальнейшего углубления специализации. Это неизбежно приводит к необходимости углубления общественного разделения труда в сфере интеллектуальной и производственной деятельности. В свою очередь, углубление общественного разделения труда вызывает увеличение количества относительно разобщенных между собой узких специалистов, каждый из которых не способен контролировать общий процесс созидательной деятельности целиком. Это затрудняет координацию деятельности увеличивающегося количества участников общественного разделения труда, а также требует решения вновь возникающих проблем по обеспечению их согласованного взаимодействия.

Взаимодействие узких специалистов в сфере сугубо производственной деятельности, как правило, не вызывает каких-либо сложностей в теоретическом плане,



поскольку оно является интуитивно понятным и хорошо отработано практически на многовековом опыте сферы материального производства. Исполнительным механизмом реализации разделения труда здесь являются унификация и стандартизация, позволяющие путем регламентирования технических параметров каждого компонента, раздельно изготавливать отдельные компоненты, обеспечивающие гарантированную совместимость при их соединении в более крупные узлы и функционально законченные изделия. При этом на каждом этапе такого разделения труда не обязательно знать порядок взаимодействия компонентов в изделии и назначение законченного изделия в целом. Наглядной иллюстрацией достигнутого в этом плане прогресса является изготовление автомобилей на сборочном конвейере Форда, нашедшее более современное отечественное воплощение в системе производственной кооперации и сборочном конвейере ОАО "АВТОВАЗ".

Однако, в общественном разделении труда в области интеллектуальной деятельности ситуация радикально иная. Принципиального решения в этой области - научно обоснованного деления одной творческой задачи на несколько исполнителей, по большому счету, пока вообще не существует. Не лучше ситуация и с последующей интеграцией частичных творческих решений, объединяющей их в одно общее результирующее. Наилучший из созданных для осуществления совместной интеллектуальной деятельности механизмов - "мозговой штурм" не способен к постоянному функционированию и обеспечивает не столько разделение, сколько временную концентрацию усилий и многократное дублирование. В этом несложно убедиться, заставив несколько художников или композиторов объединить свое видение одной и той же темы в одном общем произведении. Не случайно практически невозможно встретить такое художественное произведение, авторство которого принадлежало бы более, чем одному художнику, поэту или композитору. При этом наличие многочисленного соавторства на изобретения не опровергает всего вышесказанного, ибо является не столько результатом реального разделения творческой задачи, сколько стремлением фактического автора увеличить свою "внедренческую" способность за счет привлечения влиятельных партнеров. (Типичные примеры соглашений о распределении творческого участия типа: "соавтор А предложил доработать одну сторону симметричного изделия, а соавтор Б - другую" убедительно демонстрируют несерьезность такого соавторства.)

Примером менее радикального общественного "квазиразделения" интеллектуального труда - распределения комплекса взаимоувязанных задач по отдельным задачам и исполнителям применительно, например, к автомобильному производству, является процесс проектирования автомобиля и его отдельных функциональных компонентов. Фактически здесь преобладает не деление единой творческой задачи на несколько исполнителей, а распределение ряда локальных задач по отдельным исполнителям, без деления каждой из них. Примером такого распределения является, например, сотрудничество поэта и композитора при создании песни. При этом сохраняется нераздельность авторства в рамках единой творческой задачи. Однако практика показывает, что и это далеко не просто. Даже для такого разделения интеллектуального труда исполнителям требуется как знание взаимодействия между отдельными компонентами изделия, так и знание функционального назначения конечного изделия в целом. То

есть возникает необходимость сквозной целевой ориентации исполнителей на всех этапах разделения интеллектуального труда, направленной на достижение единой цели, что является своеобразным аналогом унификации и стандартизации, действующих при разделении труда в материальном производстве.

Нерешенность ситуации с разделением труда в сфере интеллектуальной деятельности остроумно подмечена в одном из законов Мерфи, утверждающем, что добавление дополнительных сотрудников к работам над запаздывающим проектом с целью ускорить его выполнение, приводит лишь к увеличению запаздывания.

Особенности данного аспекта пока детально не исследованы и нуждаются в логическом обосновании и опытной проверке. Очевидно лишь то, что процесс разделения труда в сфере интеллектуальной деятельности обладает существенными отличиями от общественного разделения труда в сфере материального производства. Из сказанного выше следует, что для взаимной координации совместного интеллектуального труда необходимо обеспечить идентичность оценок и понимания ситуации всеми участниками разделения интеллектуального труда. Сравнительно очевидным в этом плане пока является очень немногое. Вероятно, что это, прежде всего, то, что наличие Общей теории относительности А. Эйнштейна, как следует из самого названия, должно свидетельствовать о распространении конкретных механизмов относительности на все явления природы и человеческой деятельности. Можно априори утверждать, что применительно к анализируемой ситуации они заключаются в относительности любых оценок, т.е. в той особенности объективной реальности, что невозможно существование объективной абсолютной оценки свойств или явлений, не зависящих ни от каких-либо внешних факторов, ни от точек зрения различных участников общественного разделения труда.

Для конкретизации вышеизложенного рассмотрим, зависит ли оценка какого-либо свойства от того, какая поставлена цель его использования, на наиболее простых и показательных примерах. Для этого предельно упростим рассматриваемую ситуацию, сведя ее:

во-первых, к выяснению потенциальной возможности более, чем одной оценки одного и того же единственного свойства;

во-вторых, к рассмотрению чисто технического примера (это упрощает задачу, поскольку технические приложения наиболее понятны и наглядны).

*Пример 1.* Рассмотрим, меняется ли оценка свойств в зависимости от цели их использования на примере влияния различного качественного состояния температуры среды на потребительские свойства продовольственного продукта (например, мяса). Если поставить целью хранение мяса, то для этой цели низкая температура (холод) является "хорошей", а высокая (тепло) - "плохой". Если же поставить целью приготовление мяса для последующего употребления в пищу, то шкала оценок изменяется радикальным образом. Для приготовления мяса высокая температура характеризуется "хорошей" оценкой, а низкая - "плохой". То есть в зависимости от цели использования объективных законов природы, оценка одних и тех же свойств и характеристик может изменяться на диаметрально противоположную.

*Пример 2.* Рассмотрим влияние одного и того же свойства на один и тот же объект - транспортное средство (например, морское судно). Для судна одно и то же

свойство - вес, может принимать различные оценки в зависимости от реализуемых целевых функций. Очевидно, что в целях обеспечения плавучести судна (чтобы оно не утонуло) вес судна должен быть минимальным, т.е. большой вес - "плохо". Но, исходя из цели обеспечения остойчивости судна (чтобы оно не перевернулось, когда идет незагруженным), желательно увеличить его вес, для чего в трюмы специально закачивают балласт - забортную воду и судно "притапливают". То есть с точки зрения остойчивости судна большой вес - "хорошо". При этом капитан судна постоянно озабочен поддержанием компромисса между результатами реализации двух различных целей, приводящих к противоположным проявлениям одного и того же свойства.

Таким образом, в зависимости от целевых установок, даже одно и то же свойство одного и того же объекта может оцениваться совершенно по-разному. Это с очевидностью доказывает возможность различия оценки свойств или явлений в зависимости от целевых установок, а следовательно, и устремлений отдельных участников разделения труда. Или, что то же самое, свидетельствует о невозможности гарантирования абсолютной, независимой оценки.

Очевидно, что возможны и такие ситуации, при которых разброс оценок в зависимости от целевых установок, может различаться не столь радикально, а находиться в диапазоне между крайними предельными значениями "хорошей" и "плохой" оценок.

Из рассмотренных простейших примеров, приведение которых можно продолжить, следует, что, в общем случае, качественная и количественная оценка свойства зависит от цели, с которой оно используется. (Не случайно существует целый класс изобретений - так называемые "изобретения на применение", в которых какое-либо из заведомо известных свойств используется с неизвестной ранее новой целью, приводя к появлению положительного эффекта.) Это свидетельствует и об отсутствии гарантированного наличия абсолютной, независимой оценки различных свойств, одинаково воспринимаемой всеми участниками общественного разделения интеллектуального труда.

К сожалению, на необходимость теоретического изучения принципов взаимодействия между участниками разделения труда в сфере интеллектуальной деятельности до сих пор не обращалось сколько-нибудь серьезного внимания, и такое взаимодействие пока еще продолжает оставаться практически неисследованным направлением науки об управлении. Хотя в связи с ростом энерговооруженности человечества, неуклонным перемещением центра тяжести производственной деятельности современного человечества на выпуск технически сложной продукции, увеличением роли информационных технологий и повышением интеллектуальности труда, изучение такого взаимодействия в настоящее время является как никогда актуальным.

Принципиальное решение вопроса о разделении труда в сфере интеллектуальной деятельности, но нашему мнению, могло бы в современных условиях принести положительный эффект, превышающий эффект от уже существующего состояния в области общественного разделения труда, базирующегося, в основном, на разделении труда в сфере материального производства. Поэтому представляется целесообразным обратить самое пристальное внимание научной общественности на это потенциальное направление научной деятельности.

Прогресс человечества в интеллектуальной деятельности, так же, как и в области материального производства, в решающей степени является результатом

общественного разделения труда. Общественное разделение труда выполняет и представляет собой двуединую диалектическую задачу: разделение большого объема работы на отдельные, более мелкие части, доступные для выполнения каждым отдельно взятым исполнителем, и последующее объединение усилий и результатов их индивидуальной деятельности на решение общей задачи. Разделение труда позволяет обеспечить специализацию и оптимизацию труда. По мере углубления разделения труда создаются все более выгодные условия для роста производительности труда и качества производительной деятельности человека. Однако, осуществить разделение труда в сфере интеллектуальной деятельности гораздо сложнее, чем в производственной, еще и потому, что далеко не каждый, кто с формальной точки зрения является соответствующим специалистом, реально обладает необходимым набором способностей для выработки необходимого продукта узкоспециализированного интеллектуального труда. Особенно, если этот продукт является результатом поисковых или инициативных работ. Тем не менее, для интеллектуальной деятельности глубокое разделение труда весьма актуально.

О степени разделения труда в области интеллектуальной деятельности может свидетельствовать, например, тот известный факт, что в настоящее время из каждых 100 процитированных работ в области экономики, на которых основываются существенно важные выводы "типичного" ученого, в среднем только одна представляет собой собственноручно собранный данным исследователем экспериментальный материал или независимый научный вывод, основанный полностью на собственных рассуждениях. В то же время, оставшиеся девяносто девять работ являются заимствованиями, отражающими чужое мнение или результаты чужого труда. Это свидетельствует о глубоком общественном разделении труда в науке, что, в принципе, должно было бы способствовать взрывоподобному прогрессу в науке, примерно такому же, который наблюдается сейчас в наиболее передовых областях материального производства, таких, например, как сфера компьютерных технологий. Тем не менее, указанный прогресс происходит далеко не везде. В тех областях научной деятельности, которые направлены на решение чисто технических (т.е. конкретных целевых) задач в целях массового коммерческого использования, это практически так и есть. Причем, что характерно, в этом случае даже необходимость наличия крупных капиталовложений не является сдерживающим фактором.

Однако, до сих пор оказываются хронически нерешенными многие чисто теоретические задачи, не требующие сколько-нибудь заметных капиталовложений. Причем сказанное особенно характерно для сферы гуманитарных и экономических наук, и наименее всего характерно для сферы технической. К типично нерешаемым задачам такого уровня относятся, например, классические задачи из области философии. Можно даже утверждать, что типичным состоянием для классической философии является тезис: "если вопрос поставлен правильно, он будет стоять вечно". Это свидетельствует о наличии каких-то серьезных проблем, которые пока не позволяют объединить усилия ученых для согласованных действий в общем направлении.

Вероятной причиной сказанного является радикальное отличие разделения труда в интеллектуальной области от разделения труда в области материального производства. Без ущерба для сущности дела невозможно как простое деление од-

ной сложной научной или проектной задачи на отдельные части с целью возложить каждую часть на отдельного исполнителя, так и простое последующее суммирование частичных результатов интеллектуального труда в единое целое. (Трудно представить себе картину, отдельные части которой должны независимо нарисовать разные художники). Без ущерба для корректности, ситуацию можно описать и примером, что девять женщин, собранных вместе, не смогут забеременеть и родить одного единственного ребенка за один месяц.

Об отсутствии реального решения проблемы общественного разделения труда в области интеллектуальной деятельности свидетельствует вполне серьезное восприятие работниками интеллектуального труда некоторых из так называемых "законов Мерфи". Таких, например, как закон Брука: "Подключение дополнительных сотрудников к запаздывающему проекту делает его еще более запаздывающим". (Показательно, что для сферы физического труда этот закон не характерен.) Несмотря на ироничный характер подмеченных в "законах Мерфи" закономерностей, они носят вполне объективный характер и основаны на результатах реальных наблюдений.

*Принципиально важным выводом из сказанного является то, что объективная качественная и/или количественная оценка любого явления не может гарантироваться при отсутствии цели, с которой это явление предполагается использовать.*

Как следствие указанного вывода, становится понятной такая причина хронической нерешаемости ряда фундаментальных проблем в области философии, как невозможность их объективной оценки (в широком смысле этого слова). Поскольку философские проблемы такого рода (например, выяснение соотношения бытия и сознания, или спор о приоритете первичности яйца и курицы) характеризуются, прежде всего, отсутствием прикладного, чисто утилитарного значения. Но если исследуемые ученым-теоретиком проблемы не имеют явно выраженной прикладной направленности и рассматриваются им с заведомо непредвзятой и независимой точки зрения, то отсутствует и привязка к конкретной цели, играющая роль своеобразного единого фундамента (или общей точки отсчета) для дальнейших теоретических построений или работы других ученых. Образно говоря, при отсутствии общей конкретной цели, различные теоретические подходы к проблеме или точки зрения на нее разных ученых не имеют общего знаменателя. Это не позволяет объединить их усилия на решение проблемы.

Данную ситуацию можно истолковать и так, что если различные уравнения (тракуемые здесь, как математические описания соответствующих аспектов проблемы), содержащие в себе требуемое решение в виде неизвестного члена, не будут иметь единой однозначной трактовки сущности этого неизвестного члена, то это не позволит объединить их в систему уравнений, позволяющую вычислить истинное значение этого неизвестного члена.

Очевидно и то, что нейтральный статус исследователя не позволяет ему передать своим коллегам, ученым последующих поколений или других областей знания практическую цель своих исследований, как точку отсчета, без привязки к которой любые его наработки не могут быть корректно интерпретированы или по достоинству оценены коллегами, потомками и последователями.

Если представленная здесь точка зрения корректна, то в пределе получается, что ответы на вопросы по научной проблематике, не имеющие в своей основе четкой

целевой (прикладной) направленности, вообще не могут быть получены. К такой проблематике, прежде всего, следует отнести проблему выработки ответов на постановку упомянутых философских вопросов типа: что является первичным, яйцо или курица? Потому, что прикладное значение (практическая польза) от знания ответа отсутствует; а характер ответа полностью зависит от начальных условий, установленных конкретной целью, в контексте достижения которой задан вопрос.

Примечательно, что целевая ориентация является и условием корректности использования самой науки, указывая на свойственные ей ограничения. Некорректно требовать от науки ответа на любой вопрос, не соответствующий ее целевой функции. Очевидно, что главной целевой функцией науки является функция предсказания. Соответственно, адресованный в прошлое вопрос корректен лишь до тех пор, пока допускает экстраполяцию функции предсказания в прошлое. При этом прямое предсказание прошлого невозможно, поскольку оно не соответствует целевой функции науки и естественному однонаправленному ходу времени.

Представленная здесь точка зрения находит подтверждение и с позиции формальной логики. Наличие однозначно заданной цели является тем фактором, который обеспечивает прикладной (целевой) характер исследования. В то же время четко очерченный прикладной характер исследования обеспечивает и однозначность трактовки вопроса. С точки зрения логики, в корректно заданном вопросе должен присутствовать только один бит неизвестной информации, предполагающий ответ типа "Да" или "Нет". То есть сущность вопроса является ни чем иным, как подробным описанием ситуации, в котором отсутствует лишь один бит информации. Наиболее формализованное представление, присущее информатике, позволяет рассматривать логическую структуру корректно сформулированного вопроса в виде однозначно заданного адреса неизвестного бита информации в логическом выражении (в структуре вопроса текстовая часть задает адрес, а знак "?" обозначает недостающий бит информации, который может принимать значение "0" или "1"). В данной структуре формулировка цели является последним из параметров, конкретизирующим суть вопроса, или, что то же самое, уточняющим адрес единственного неизвестного бита информации в логическом выражении. (Уже известным формализованным аналогом подобной ситуации можно до определенной степени считать формулу изобретения, содержащую ограничительную, т.е. уже известную часть, и отличительную - ранее неизвестную часть, содержащую информацию, обеспечивающую достижение цели изобретения.)

В то же время, отсутствие цели создает дополнительную неоднозначность (неопределенность), препятствующую однозначному ответу на вопрос. Это до неопределенности расширяет область возможных значений логических выражений, удовлетворяющих возможному диапазону значений ответа "0" или "1". Потому, что целей может быть множество. В итоге различные участники разделения труда не могут трактовать одинаково один и тот же вопрос. При этом к неопределенности, обусловленной основным вопросом, добавляется, как минимум, еще одна, значительно более масштабная неопределенность, вызванная неопределенностью цели. Ибо при отсутствии цели один и тот же ответ "Да"/"Нет" должен быть дан исходя из неопределенного множества различных, порой противоположных целевых установок. А в данной публикации уже показано, что разные целевые установки дают соответст-

венно различные, порой принципиально отличные оценки одних и тех же свойств и/или явлений.

Если однозначный ответ типа "Да" или "Нет" не согласуется со смыслом заданного вопроса, значит, вопрос содержит свыше одной неизвестной составляющей (более одного элементарного вопроса). Следовательно, такой вопрос сформулирован логически некорректно и однозначный ответ на него невозможен в принципе. Например, применительно к вопросу философской проблемы: "Что появилось раньше, яйцо или курица", без конкретизации цели вопроса (т.е., предполагаемой цели практического применения ответа), невозможность ответа "Да" или "Нет" очевидна уже из лексики русского языка. И при данной постановке вопроса пытаться получить на него корректный ответ бессмысленно.

Соответственно, можно утверждать, что подход к изучению любого явления с точки зрения постороннего незаинтересованного наблюдателя не является подлинно научным.

Приведенные аргументы свидетельствуют о необходимости применения в коллективной интеллектуальной деятельности строго целевого подхода, который следует понимать и как необходимый критерий объективности при выработке научных трактовок. Описанную выше ситуацию можно рассматривать как общий пример подхода к любому виду коллективной интеллектуальной деятельности.

Таким образом, совместная интеллектуальная деятельность в условиях общественного разделения труда требует однозначного задания цели, одинаковой для всех участников общественного разделения труда, и доведения ее до уровня мотивации последних. В связи с изложенным, имеет место потребность в разработке целевого научного подхода к оценке и теоретической трактовке различных явлений, формирование требований к которому и выработка самой сущности которого являются предметом отдельного рассмотрения.

Целью данной публикации является инициирование дискуссии о сущности такого целевого подхода.

**В.В. Осипов, В.А. Бердников**  
*Тольяттинский филиал  
Самарского государственного  
экономического университета*

## **ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ОБЪЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Целью данной публикации является привлечение внимания научной общественности к проблематике обеспечения объективности при выработке теоретических подходов к широкому спектру актуальных в условиях рынка вопросов и инициирование широкомасштабной дискуссии по сложившейся ситуации в этой области.

В ряду важнейших из этих вопросов находятся вопросы управления хозяйственной деятельностью в условиях рыночной экономики. Одной из причин обращения

внимания к данной тематике, по мнению авторов - преподавателей кафедры "Теория и практика хозяйствования", является трудность выбора среди явно избыточной номенклатуры изданной в последние годы научной и учебно-методической литературы по актуальным в условиях рынка направлениям обеспечения хозяйственной деятельности.

Указанную ситуацию можно рассматривать, как свидетельство значительного разнообразия теоретических взглядов на рассматриваемые вопросы. Она находится в известном противоречии с постулатом формальной логики о единственности объективной истины. Поскольку рыночные отношения существуют испокон веков, логично ожидать последовательного упорядочения разнообразных теоретических представлений, что объективно должно привести к соответствующей консолидации разрозненных научных взглядов на различные аспекты рынка и минимизации количества подходов к различным направлениям рыночной экономической теории.

Однако на практике этого не происходит. Рост количества издаваемых литературных источников по мере развития рынка в России свидетельствует об усилении дифференциации взглядов даже по достаточно узким направлениям экономической теории. При этом многообразии трактовок является источником сомнений, которая из многочисленных точек зрения является по-настоящему объективной?

Сказанное характерно практически для всех актуальных направлений экономической теории, таких, например, как конкуренция и конкурентоспособность; управление персоналом, качеством, проектами, инвестициями; антикризисное управление; различные аспекты действия инновационных, финансовых механизмов и т.д.

В частности, по состоянию на 17 марта 2008 г. только в каталоге предлагаемого к продаже ассортимента книготорговой фирмы "Чакона" (города Самара и Тольятти) имелась следующая номенклатура книг по узкоспециализированным направлениям: **"конкуренция и конкурентоспособность"** - 77 наименований: **"теория организации"** - 34 наименования, **"менеджмент"** - 455 (из них 38 - общая теория, 29 - инновационный менеджмент, 37 - стратегический менеджмент, 77 - финансовый менеджмент), **"маркетинг"** и связанные с ним вопросы - 197; **"управление персоналом"** - 100; **"мотивация"** - 45, **"экономика предприятия"** - 41, **"инвестиции"** - 75; **"анализ хозяйственной деятельности"** - 26, **"анализ финансово-хозяйственной деятельности"** - 21, **"рынок ценных бумаг"** - 31, **"бренд"** - 73, **"бухгалтерский учет"** - 491 (из них бухучет в "чистом" виде - 126 изданий, включающих 58 книг по теории бухучета), **"управление"** в различных аспектах - 351 (из них 11- теория управления, 15 - исследование систем управления, 21 - стратегическое управление, 24 - управление проектами, 29 - разработка управленческих решений); **"качество"** - 56 (из них 28 - управление качеством), **"экономическая теория"** - 139 и т.д. Указанный список можно продолжить и по другим направлениям экономической теории, причем уже представленный список вполне может быть дополнен при более детальном анализе содержания изданий (здесь представлены только книги, не вызывающие сомнений представленной классификации с точки зрения их формального наименования).

Такому изобилию можно было бы лишь радоваться, если бы не один существенный нюанс. Явно избыточное количество дублирующих друг друга литературных источников достаточно узкой специализации, обладающих, тем не менее, множест-

200



венными текстуальными отличиями друг от друга, приводит к серьезным затруднениям при подборе конкретной литературы для использования в качестве базовых учебных пособий по соответствующим направлениям. Сказанное актуально и при подборе практических руководств для ведения реальной хозяйственной деятельности. При этом множественность различных авторских трактовок косвенно свидетельствует о незавершенности построения соответствующей теоретической базы (для сравнения, ни у кого не возникает потребности более, чем в одной единственной трактовке однажды бесспорно доказанной теоремы Пифагора). Об этом же, несмотря на формальную корректность изложения и наличие в ряде изданий весьма оригинальных трактовок, свидетельствуют значительные трудности при интерпретации большинства имеющихся теоретических моделей в контексте их практического применения.

Дополнительную избыточность в количестве изданий и нежелательную путаницу за счет неоправданного увеличения количества трактовок вносит неупорядоченное использование в наименованиях книг функционально идентичных понятий "управление" и "менеджмент". (Логично было бы ограничиться использованием только какого-либо одного из этих понятий.)

Вряд ли такую ситуацию можно объяснить простым снижением уровня научных публикаций и соответствующим увеличением их количества. Поскольку она имеет всеобъемлющий характер, то логичнее было бы предполагать наличие причин более глубокого и системного характера, которые целесообразно исследовать не только с узкопрофессиональной точки зрения какого-либо из локальных научных направлений, но и с более фундаментальных, общефилософских позиций.

Представляется вероятным, что не последнюю роль в формировании отмеченного состояния многообразия сыграл тот факт, что само понятие "рынок", в рамках которого актуализировались вышеупомянутые направления экономической теории, имеет более 300 различных трактовок. При этом в наиболее обобщенной из них "рынок" можно рассматривать, как область и/или механизм проявления любых взаимодействий между производителем и потребителем. То есть в отличие от однозначно материалистических положений плановой экономики, до сих пор нет единого устоявшегося теоретического подхода к трактовке самого понятия "рынок". Это свидетельствует о незавершенности "рыночной" модели подхода к теоретическим вопросам хозяйственной деятельности. Не удивительно, что многообразие трактовки понятия "рынок" не может не приводить и к многообразию теорий, построенных на его базе. Очевидно и то, что любое теоретическое построение, созданное на базе более общей теории и действующее в ее рамках, не может быть совершеннее той "родительской" теории, на фундаменте которой оно основано и в рамках которой является корректным. В данном случае в качестве такой "родительской" теории выступает весьма неопределенная и незавершенная в плане теоретической проработки субстанция "рынок".

Но также очевидно и то, что даже теоретические построения локальной применимости не должны вызывать затруднений при их использовании в ограниченных прикладных целях, если они корректно выстроены с естественнонаучных позиций и не отходят от материалистического понимания объективной реальности. К сожалению, далеко не все теории рыночной направленности удовлетворяют такому условию.

Поэтому вопрос обеспечения объективности качественных и количественных оценок различных свойств, зависимостей, явлений является принципиально важным как для корректной интерпретации собранных опытным путем или статистически накопленных данных при выработке теоретического аппарата в различных отраслях знания, так и для практического использования этого аппарата в прикладных целях.

Однако, в вопросе обеспечения объективности имеются и существенные затруднения общепhilosophического характера. Хотя более корректно было бы их считать не затруднениями, а закономерностями, ибо они носят устойчивый объективный характер и являются затруднениями лишь до тех пор, пока не осознаны на научном уровне и не учтены в процессе практического использования теоретических построений.

В качестве иллюстрации одной из важнейших закономерностей такого рода рассмотрим на наглядных примерах предельно элементарную ситуацию оценки какого-либо свойства по одномерной шкале типа "плохо - хорошо", предполагающей качественную оценку этого свойства.

Целью такого рассмотрения является выяснение принципиальной возможности (или, наоборот, невозможности) существования объективной абсолютной оценки, не зависящей ни от каких внешних факторов или точек зрения. То есть выяснение, зависит ли оценка свойства от того, какая поставлена цель его использования, на наиболее простых и показательных примерах. Для этого предельно упростим рассматриваемую ситуацию, сведя ее:

- во-первых, к выяснению потенциальной возможности множественности оценок одного и того же единственного свойства;
- во-вторых, к рассмотрению чисто технического примера (это упрощает задачу, поскольку технические приложения используют наиболее развитую теоретическую базу - техническое использование свойств и явлений природы свидетельствует об их хорошей изученности).

*Пример 1.* Рассмотрим оценку влияния какого-либо одного технического свойства, например, веса транспортного средства в зависимости от назначения (цели использования) последнего.

Очевидно, что если целью является перемещение большегрузных товарных составов (что актуально для железнодорожного локомотива), большой сцепной вес транспортного средства принципиально важен для обеспечения тяги. Т.е. для железнодорожного локомотива большой вес - это "хорошо". А если транспортным средством является летательный аппарат (например, самолет или аэростат, целью которого является перемещение полезного груза в воздухе) - то для него принципиально важен минимальный вес, позволяющий легче отрываться от земли и держаться в воздухе. Соответственно, для летательного аппарата большой собственный вес - "плохо".

*Пример 2.* Рассмотрим влияние различного качественного состояния вещества на потребительские свойства изготовленных из него вещей. Например, такое известное свойство вещества, как электропроводность, может по-разному оцениваться в зависимости от цели использования. Для изготовления диэлектрических перчаток, цель использования которых заключается в защите от действия электрического тока, важна минимальная электропроводность их материала. А для изготовления электрических проводов - максимальная. То есть в первом случае высокая электропровод-

ность является "плохим", а во втором - "хорошим" свойством. То же можно сказать и о низкой электропроводности, свойственной электрической изоляции. Для первой цели применения она будет "хорошей", а для второй цели - "плохой".

То есть в зависимости от цели использования объективных законов природы, оценка одних и тех же свойств и характеристик может изменяться на диаметрально противоположную.

*Пример 3.* Рассмотрим влияние одного и того же свойства на один и тот же объект - плавающее транспортное средство (морское судно). Для судна одно и то же свойство - вес, может принимать различные оценки в зависимости от реализуемых целевых функций. Очевидно, что в целях обеспечения плавучести судна (чтобы оно не утонуло) вес судна должен быть минимальным, т.е. большой вес - "плохо". Но, исходя из цели обеспечения остойчивости судна (чтобы оно не перевернулось, когда идет незагруженным), желательно увеличить его вес, для чего в трюмы специально закачивают балласт - забортную воду. То есть с точки зрения остойчивости судна большой вес - "хорошо". При этом капитан судна постоянно озабочен поддержанием компромисса между результатами реализации двух различных целей, приводящих к противоположным проявлениям одного и того же свойства.

Из сказанного следует, что возможны и такие ситуации, при которых разброс оценок в зависимости от целевых установок, может различаться не строго радикально, а находиться в диапазоне между крайними предельными значениями "хорошей" и "плохой" оценок.

Таким образом, в зависимости от различия целевых установок, даже одно и то же свойство одного и того же объекта может оцениваться совершенно по-разному. Это с очевидностью доказывает возможность различия оценки свойств или явлений в зависимости от целевых установок. Или, что то же самое, невозможность гарантирования абсолютной, независимой оценки.

Из рассмотренных простейших примеров, приведение которых можно продолжить, следует, что, в общем случае, оценка свойства зависит от цели, с которой оно используется. Это свидетельствует и об отсутствии гарантированного наличия абсолютной независимой оценки различных свойств.

Принципиально важным здесь является то, что с общефилософской точки зрения даже столь упрощенная одномерная качественная оценка явлений не является однозначной: никакие факторы или свойства нельзя априори рассматривать как однозначно позитивные или однозначно негативные. Оценка любого из факторов зависит от изначальной точки зрения на изучаемое явление и, в зависимости от нее, может радикально изменяться, принимая всевозможные значения в диапазоне вплоть до диаметрально противоположных. В свою очередь, точка зрения определяется той целью использования этих факторов, которая поставлена в явном (когда она задается лицом, стремящимся ее достигнуть) или неявном виде (когда она задается исследователем, предполагающим возможность ее достижения другими лицами).

По всей видимости, здесь мы имеем конкретное проявление принципа относительности, наиболее показательно сформулированного в Общей теории относительности А. Эйнштейна. С точки зрения формальной логики есть все основания полагать, что если теория является общей, то при корректной интерпретации она применима к любым частным про-

явлениям объективной реальности. Другими словами, есть основания считать, что общий принцип относительности применим и к качественной оценке явлений в сфере сознательной, например, экономической деятельности человека.

Аналогичная закономерность имеет место также и с точки зрения количественных оценок. Хотя здесь ситуация упрощается в связи с тем, что, в отличие от весьма непростого формулирования лексико-смысловых оценок при текстовом описании качественного характера, количественная оценка допускает использование классического математического аппарата и традиционной метрической системы мер (включая производные от нее меры измерения), что радикально сокращает объем области поиска возможных оценок.

С точки зрения количественной оценки, цель можно условно охарактеризовать численными значениями координат желаемого результата в той многомерной системе координат, в которой существует вся совокупность критически важных для ее достижения параметров. Предельно упрощая ситуацию, можно утверждать о наличии прямой аналогии между целью сознательной деятельности, как желаемым результатом этой деятельности; и целью, как мишенью, в которую нужно попасть при выстреле. И, в зависимости от того, где расположено начало координат или исходное состояние относительно желаемой цели, зависит количественная оценка координат (характеристик), обеспечивающих достижение этой цели.

Важным в данном контексте является то, что для эффективного целевого подхода к любой сфере деятельности, должна быть задана только одна цель. Это обусловлено тем, что две и более функции различных переменных могут совпасть в многомерном векторном пространстве только случайным образом, причем вероятность такого совпадения ничтожно мала. Указанное требование наглядно сформулировано народной мудростью "за двумя зайцами погонишься - ни одного не поймаешь".

Исходя из всего вышеизложенного, напрашиваются следующие выводы, которые предлагаются к обсуждению и возможному дополнению, уточнению и/или упорядочению и систематизации в ходе инициируемой дискуссии:

1. Объективная оценка невозможна без наличия цели, применительно к которой дается эта оценка.

2. Объективная оценка не может быть абсолютной, т.е. может носить только относительный характер, зависящий от точки зрения или позиции, с которой дается оценка. (Например, прибыль продавца является убытком для покупателя и наоборот.)

3. Объективность оценки носит локальный характер, действующий только в пределах одной и той же точки зрения, выраженной как цель деятельности. Поэтому достоверная передача информации об оценке возможна только между субъектами с одинаковыми точками зрения, т.е. идентичными целевыми ориентирами. Даже при абсолютно точной, неискаженной передаче оценки субъекту с отличающейся точкой зрения, объективность оценки утрачивается.

4. При приведении информации об оценке, ее должно обязательно сопровождать описание позиции, с точки зрения которой эта оценка дана, если это не очевидно по умолчанию. В противном случае информация не является полноценной и на ее основе нельзя получить объективное представление о предмете оценки.

5. Ни какому из объективно существующих свойств не может быть дана строго однозначная оценка (поскольку, исходя из разных целей, они проявляются совершенно по-разному).

6. Абсолютная оценка (непредвзятая, данная совершенно незаинтересованным исследователем, без заведомого предположения какой-либо конкретной цели) не обеспечивает никаких гарантий объективности.

7. При наличии более чем одной цели невозможна однозначная оценка одного и того же свойства/явления и невозможны сколько-нибудь эффективные действия по его использованию для достижения этих целей.

8. Для эффективного полезного использования какого-либо свойства/явления, цель его использования должна быть одна и только одна ("за двумя зайцами погнаться - ни одного не поймает").

9. Исходя из необходимости "единственности цели", способом решения разнородных взаимосвязанных проблем (например, в сфере экономической деятельности) является их группировка по принципу сходства решаемых целей. По мере решения в части достижения одних общих целей, должна производиться перегруппировка оставшихся нерешенными проблем для достижения других общих целей и т.д.

10. Закономерным выводом из вышесказанного является необходимость единоначалия при управлении действиями по достижению поставленной цели.

*Из сказанного логически вытекает и еще один, на первый взгляд, неожиданный вывод: гарантированно объективную трактовку событий, свойств, явлений может обеспечить только прикладная наука.* Это обусловлено тем, что именно прикладная наука носит строго целевой характер, ибо она ориентирована на достижение конкретного практического (т.е. целевого) результата. По нашему мнению, гипотетическая "чистая" наука, носящая абсолютно нейтральный и незаинтересованный характер, не способна обеспечить объективность оценок. Во всяком случае, до тех пор, пока у исследователей не появится заинтересованность в достижении какого-либо совершенно конкретного результата.

В принципе, если наш вывод верен, то в соответствии с вышеприведенными же доводами он может быть объяснен с различных точек зрения. Например, с той, что именно прикладной характер обеспечивает любой науке высокую проверяемость результатов на соответствие истине. Это обеспечивается ввиду регулярной многократной проверки научных положений на практике и накопления значительно большего объема фактографического материала, чем при чисто теоретической или исследовательской работе.

Кроме того, прикладной характер науки обеспечивает и фактор заинтересованного отношения исследователя к явлению или, что практически то же самое, фактор повышенного внимания, проявляющийся при его строго целевой ориентации на конечный практический результат.

Объективность прикладной науки может быть объяснена и с точки зрения теории управления, в соответствии с которой прикладной (т.е. целевой) характер деятельности создает условия для саморегулирования или самонастройки данной области знаний под действием свойственной ей обратной связи. С данной точки зрения цель обеспечивает управляемость научного процесса, а отсутствие цели делает

науку неуправляемой. (В чисто теоретической, не ориентированной на конкретную цель науке обратная связь практически отсутствует, поскольку без наличия цели она лишена какого-либо смысла.) Все теоретические построения, которые не соответствуют практике, автоматически отсеиваются в процессе практической деятельности. Напротив, все необходимое для практики, но еще отсутствующее в теоретических построениях, затребует от науки действующими специалистами в целях обеспечения своей практической деятельности, вынуждая науку восполнить обнаруженный пробел.

Таким образом, с различных точек зрения может быть показано, что именно целевой характер науки обеспечивает ее объективность. (По крайней мере, данный вывод об объективности прикладной науки не приводит к выявлению противоречий при его рассмотрении с альтернативных точек зрения.)

При этом практическая (т.е. целевая) направленность научных трактовок обеспечивает их максимально возможную простоту, а значит, и максимальное приближение к истине. Те сложные построения, которые вполне допустимы как промежуточный результат при теоретических изысканиях, в условиях практической деятельности не находят применения ввиду избыточной сложности и рано или поздно отсеиваются, упрощаясь в процессе целенаправленной практической деятельности. (По нашему мнению, чем проще теоретическое описание свойства или явления, тем оно более жизнеспособно и больше соответствует объективной реальности.) Сказанное относится и к множественности различных теоретических трактовок, взаимная конкуренция которых приводит к сохранению лишь наиболее простых и очевидных из них.

Безусловно, нельзя отрицать роль и важность чисто теоретического (причем без какой-либо явно выраженной цели) направления исследований в научной деятельности. Именно оно обеспечивает прорывной характер научно-технического прогресса, позволяя обнаруживать совершенно новые, ранее неизвестные человеку закономерности материального мира. По нашему мнению, чисто теоретическое направление в любых областях науки следует расценивать как работу поискового характера, но обязательно предваряющую отождествление этой научной деятельности впоследствии с какой-либо конкретной целью. Поэтому завершающим этапом любой поисковой исследовательской деятельности сугубо теоретического характера должна непременно являться выработка теоретических построений прикладной направленности. Но эти построения должны иметь строго целевой характер. Ибо лишь целевая направленность придает логическую законченность теоретическим изысканиям, обеспечивает их достоверность и проверку полученных в результате исследований выводов на научную состоятельность.

Можно привести немало примеров, когда отсутствие целевой ориентации на достижение конечного практического результата приводит к тупиковым итогам практически любого вида деятельности. Причем это характерно не только для деятельности, направленной на удовлетворение чисто утилитарных потребностей, но даже и для такого наиболее обобщенного и абстрактного случая, когда теоретические изыскания исследуют приемы упорядочения самих теоретических построений. *При отсутствии конкретной целевой направленности утрачивает свою действенность даже такой высокoeffективный и универсальный механизм, как логика.*

В качестве иллюстрации сказанного достаточно сравнить практически любой типичный учебник логики для гуманитарных специальностей вузов, рассматривающий логику с обобщенных нейтральных позиций и функционально идентичный ему материал в учебнике для профессионального образования в области электроники или информатики, рассматривающий фактически тот же перечень вопросов, но в контексте практического технического применения.

Несмотря на значительный объем изложения и его фундаментальность, большинство учебников логики для гуманитариев весьма абстрактно, поскольку не ориентировано на конкретную цель практического применения логики. В полной мере это относится к учебникам логики для юристов. Взаимосвязанными причиной и итогом сказанного, по нашему мнению, является то, что в судебной практике фактически отсутствует легитимное использование причинно-следственной связи между объективными обстоятельствами, действиями участников процесса и их результатом - правовыми последствиями этих действий. Несмотря на широкий охват всевозможных логических построений в учебной литературе юридической направленности, они оказываются практически невостребованными в судебно-следственной практике. Это характерно как для гражданского, так и для уголовного судопроизводства, документально прослеживаясь из содержания гражданского, уголовного, гражданского процессуального и уголовного процессуального кодексов Российской Федерации. В указанных нормативных актах, как правило, основным функциональным фактором установлена не логическая причинно-следственная взаимосвязь, а фиксированная привязка правовых последствий к действиям завершающего звена последовательной логической цепочки событий.

В итоге, например, уголовного судопроизводства, наказание в типичном случае распространяется не на глубинные причины правонарушения, а лишь на конечное звено, непосредственно совершившее противоправное действие (например, исполнителя преступления), в идеальном случае - на предшествующее звено (например, его заказчика), а глубинные истинные причины остаются вне рассмотрения и не подвергаются мерам судебного воздействия. Хотя, с точки зрения логики борьбы с правонарушениями, в воздействии на последствия отсутствует какой-либо логический смысл, если они жестко predetermined комплексом исходных причин.

Сравним вышесказанное с отображением аналогичного круга вопросов, но имеющим четкую целевую направленность на достижение конкретного (технического) результата, в изложении литературы по электронике или информатике. Прежде всего, в этом случае объем изложения оказывается почти на порядок меньше, а информативность значительно выше. Специалист по электронике, руководствуясь типовыми положениями Булевой алгебры (алгебры логики), способен проследивать в сложных электронных схемах на большую глубину многоуровневые причинно-следственные связи под воздействием множества факторов, и выявлять элемент схемы, являющийся первоначальной причиной некорректных действий других элементов. Такое в недалеком прошлом было особенно характерно для весьма распространенной практики проведения ремонтных работ сложной вычислительной техники, выполненной на дискретной элементной базе (первые ЭВМ) или логических интегральных микросхемах низкой степени интеграции (типичных, например, для ЭВМ

серии ЕС ЭВМ). При этом логика в целенаправленном изложении для специалистов по электронике или информатике позволяет, зная конечный результат, проанализировать логический механизм причинно-следственных связей, установить истинную причину неисправности и устранить ее.

(Ссылка на пример из прошлого приведена потому, что в связи с прогрессом микроэлектроники, за два истекших десятилетия произошло тысячекратное повышение степени интеграции логических элементов и соответствующее повышение их надежности, сделавшее столь глубокий анализ неактуальным в современных условиях. В настоящее время в эксплуатации остается достаточно мало электронных устройств, имеющих большое количество внешних логических связей между отдельными элементами схемы.). Тем не менее, этот пример остается показательным ввиду своей очень высокой наглядности, как наивысший массово и реально достигнутый результат в целенаправленном прикладном использовании логического анализа.

Для конкретизации вышесказанного представим лучший из рассмотренных нами учебников логики для юридических специальностей вузов [1]. Этот учебник успешно выдержал 5-кратное издание, но так и не сформировал у многих поколений обучающихся по нему специалистов-юристов практику использования механизма причинно-следственных связей в качестве рабочего инструмента и не повлиял на соответствующее законодательство. То же самое можно сказать и о других учебниках по этой науке. В результате существенно страдает объективность следственной и судебной деятельности правоохранительных органов. (Поскольку количество противоправных действий радикально не сокращается, можно сделать вывод о том, что их истинные причины должным образом не выявляются и не наказываются.) Причиной этого, по нашему мнению, является отсутствие целевой направленности на реальный результат использования логики в юриспруденции, обусловленное несовершенством действующего законодательства.

В то же время, при четкой целевой ориентации на конкретный результат, характерной для технических систем, описание в технической литературе практически того же функционального аппарата логики, что и в учебнике для юристов, занимает всего несколько страниц убогого текста (правда, в приводимом далее источнике он приводится без подробных пояснений [2, с. 100-108]). Результат использования такого аппарата - типичная для ремонта электронных логических модулей, как минимум 20..30-кратная глубина анализа причинно-следственных связей ("кратность" определим как количество функционально взаимодействующих логических элементов на одном функциональном электронном модуле). Она многократно превосходит максимально достигаемую в судебной или следственной практике. (Для сравнения, причинно-следственная связь типа "заказчик - исполнитель преступления - факт преступления" соответствует, по нашей классификации всего лишь 2-кратной глубине.) Причем даже в случае доказанного логического выявления глубинных причин противоправного действия, законодательство все равно не позволит наказать первопричины, отдаленные от результата их действия. Столь нелогичная ситуация вызвана отсутствием конкретной целевой ориентации в применении науки "логика" в сфере правоохранительной деятельности. И это несмотря на то, что по всем общепринятым канонам, действенность и результаты логических построений вообще не должны как-либо зависеть от той области знаний, в которой они используются!



Несколько ироничное выражение "сколько юристов, столько и мнений", вполне корректно отображает результат отсутствия целевой ориентации в соответствующей сфере человеческой деятельности.

Исходя из рассмотренного сравнения, следует отметить, что даже в сознательно выбранной нами для примера минимально показательной ситуации, влияние целевой направленности на объективность теоретических оценок явления не вызывает сомнений. Нет оснований сомневаться, что в хозяйственной деятельности, ориентированной на достижение непосредственно измеряемого материального результата, зависимость объективности оценок от поставленной цели тем более очевидна.

*Принципиально важным выводом из сказанного является то, что объективность качественной и/или количественной оценки любого явления не может гарантироваться при отсутствии цели, с которой это явление предполагается использовать.*

Как следствие такого вывода, нельзя исключить предположение, что причиной многовековой хронической нерешаемости ряда фундаментальных проблем в области философии является именно невозможность их объективной оценки (в широком смысле этого слова). Ведь философские проблемы такого рода (например, выяснение соотношения бытия и сознания, или спор о приоритете первичности яйца и курицы) характеризуются, прежде всего, отсутствием прикладного, чисто утилитарного значения. То есть, конкретной цели решения проблемы. Если исследуемые ученым-теоретиком проблемы не имеют явно выраженной прикладной направленности и рассматриваются им с заведомо непредвзятой и независимой точки зрения, то отсутствует и привязка к конкретной цели, играющая роль единого своеобразного фундамента для дальнейших теоретических построений. Образно говоря, без общей цели различные теоретические подходы к проблеме или точки зрения разных ученых не будут иметь общего знаменателя.

Очевидно и то, что нейтральный статус исследователя не позволяет ему передать коллегам, ученым последующих поколений или других областей знания практическую цель своих исследований, как точку отсчета, без привязки к которой любые его наработки не могут быть корректно интерпретированы или по достоинству оценены коллегами, потомками и последователями.

Если представленная нами точка зрения верна, то получается, что научные проблемы, не имеющие в своей основе четкой целевой (прикладной) направленности, вообще невозможно решить корректно. К таким проблемам следует отнести фундаментальные философские проблемы, типа поиска ответа на вопрос: что произошло раньше, яйцо или курица?

Поэтому следует подчеркнуть необходимость применения в науке строго целевого подхода, которую следует воспринимать как неизбежность, если предъявлять к науке жесткие требования с точки зрения объективности.

Еще одним важным выводом из сказанного является то, что есть основания предполагать о наличии некорректности в трактовке тех достаточно распространенных и общепринятых теоретических положений, которые были разработаны с претензией на объективность, исходя из непредвзятых, нейтральных позиций авторов. Другими словами, имеется очень высокая вероятность необходимости проверить на

возможность пересмотра трактовку даже вполне устоявшихся положений, если эта трактовка и понятийный аппарат изначально рассматривались в нейтральном, абстрактном подходе, без конкретной однозначно сформулированной цели.

Не исключено, что в корректировке нуждаются некоторые базовые положения литературных источников по тем научным направлениям, о неоднозначности трактовок которых упоминалось в самом начале статьи. Тем более, что большинство из упомянутых изданий не являются практическими руководствами по соответствующим направлениям деятельности, что является признаком отсутствия у них целевой направленности.

Указанный вывод можно также в известной степени обосновать недостаточной заинтересованностью авторов в глубине отработки исследуемой проблемы, если у них отсутствует высокомотивированная цель, что должно неизбежно и негативно сказаться на объективности трактовки. Кроме того, указанная аргументация усиливается приведенной выше точкой зрения, что объективность научного направления (концепции, теории и т.д.) гарантируется только в том случае, если оно предполагает прикладной характер, обеспечивающий ее практическую применимость.

*Из смысла вышесказанного с очевидностью следует и обратный логический вывод, что если теоретические или поисковые научные исследования носят заведомо объективный характер, то они должны неизбежно завершиться практическим (целевым) результатом.* То есть результаты работ чисто теоретического либо исследовательского характера в случае их корректности автоматически приобретают и прикладное значение. По нашему мнению, это должно быть тем более характерно для случая, когда данные работы являются инициативными, что свидетельствует о целенаправленном характере деятельности исследователей и повышенной заинтересованности в реальных результатах с их стороны.

Если продолжить логическую цепочку рассуждений и далее, то можно утверждать, что в случае объективного характера научных исследований (когда они достоверны с фактографической точки зрения), априори должна иметь место и их автоматическая окупаемость. (С данной точки зрения, можно оспорить корректность расхожего мнения об убыточности и долгих сроках окупаемости фундаментальной науки. По нашему мнению, оно сформировано не столько объективными причинами, сколько недостатками внедренческого или оценочного характера, вызванными несовершенством системы общественно-экономических отношений и государственной системы управления.)

Объективным подтверждением этой точки зрения в части влияния государственного управления, является хорошо известный факт существования инновационной системы в США, обеспечивающей финансирование инициативных исследований, которое привело к тому, что доля США на мировом рынке инноваций составила 36%, в то время, как у России она не превышает уровня примерно 0,5%. При этом прослеживается отчетливая корреляция между состоянием экономик данных стран и уровнем инновационной активности. Не случайно большинство видных американских ученых на вопрос о том, что является главным достижением XX века в США, отнесло к нему создание национальной инновационной системы США (такие достижения, как освоение ядерной энергии или полеты на Луну были оценены как менее значимые).

Нет необходимости напоминать, что в России подобная система отсутствует. Хотя очевидно, что экономическое положение государств в условиях рыночной экономики определяется именно способностью быстрее других создавать и осваивать новые технологии и виды выпускаемой продукции.

Дополнительным аргументом в пользу вывода о прикладном значении и быстрой безусловной окупаемости результатов фундаментальных исследований, при условии их объективности, является возможность дальнейшего повышения отдачи и ускорения их внедрения за счет неиспользованных резервов в совершенствовании общественно-экономических отношений. (Уровень совершенства последних как в России, так и в США пока еще нельзя расценивать, как удовлетворительный.)

В пользу полученного нами вывода свидетельствует также имеющая хождение в научной среде и никем пока не опровергнутая точка зрения, что только два таких ученых - теоретика, как Джеймс Максвелл и Альберт Эйнштейн, перекрыли экономическим эффектом от своего научного вклада все последующие расходы на науку. Это следует понимать таким образом, что экономическая эффективность фундаментальной науки настолько высока, что для финансирования всей современной науки было бы достаточно дивидендов от использования результатов деятельности всего лишь двух упомянутых ученых. Естественно, при условии объективности деятельности.

Недаром прагматичные власти Китайской Народной Республики не скупятся выплачивать своим ученым по 3000 долларов за каждую публикацию в крупном научном журнале, и такие зарплаты, от которых очень трудно отказаться. При этом ежегодно увеличивая расходы на науку на 20% [3, с. 45]. О масштабах такой деятельности можно судить хотя бы по тому, что за последние шесть лет в Китай вернулось 170 000 ранее эмигрировавших ученых.

Если же вернуться к прямому и сугубо хозяйственному значению роли целевых установок, следует отметить исключительную важность корректного задания и следования целевым установкам, а также негативные последствия их отсутствия или утраты/трансформации в ходе экономической деятельности.

Убедительным примером эффективности целевого подхода стала успешная реализация первого отечественного плана развития экономики - ГОЭЛРО, который был осуществлен в России и позволил реализовать объективные предпосылки к комплексному развитию экономики, несмотря на жесточайшую нехватку ресурсов после Первой Мировой и Гражданской войн и наличие иностранной интервенции.

Совсем иной результат проявился при обеспеченности всеми видами ресурсов, но в условиях нечеткости и некорректности целевых установок. Официально продекларировав лозунг "Наша цель - коммунизм", прежнее руководство СССР в ходе ряда реформ допустило поэтапный отход от заявленной цели. Это выразилось в последовательном снижении роли целенаправленного государственного управления плано-целевого характера при усилении роли "хозрасчета" и товарно-денежных отношений классического капиталистического типа, по своей сути эквивалентных усилению элементов капиталистического механизма хозяйствования. Такое отчетливо проявилось в ходе реформ 1957 года, 1965 года и 1990-х годов. При отсутствии четко сформулированной цели, прежнее руководство государства окончательно утратило систему целевых ориентиров, что привело к развалу экономики.

От утраты или искажения целевых установок не застрахованы и некоторые современные государственные программы, хотя они и позиционируются, как "целевые". Нечеткость целевых установок приводит к невозможности объективной оценки ситуации. Например, ныне действующая целевая государственная программа ипотечного кредитования "Доступное и комфортное жилье" уже за первый год своего действия привела к увеличению стоимости жилья в г. Тольятти на 45-50%, сделав жилье еще более недоступным. Результаты программы оказались таковы, как если бы она проводилась с целью увеличения доходности банковской сферы, а не повышения доступности жилья. Кроме того, в самом наименовании программы обнаружилась противоречивость целевых установок, поскольку степень доступности жилплощади находится в прямом противоречии со степенью его комфортности.

Аналогичное противоречие имело место и в СССР, в период действия долгосрочной целевой программы "Пятилетка эффективности и качества". Несмотря на ряд положительных результатов, основные цели программы не были реализованы. С позиций целевого подхода к ситуации становится очевидным, что одной из причин неудачи явилось диалектическое противоречие между двумя продекларированными целями: качеством и эффективностью (существенно важным для понимания ситуации здесь является то, что под понятием "эффективность" подразумевалась минимизация затрат производителя).

При использовании целевого подхода к трактовке понятия "качество", его логично трактовать, как минимизацию интегральных затрат потребителя при приобретении и эксплуатации произведенной продукции. Ясно, что минимизация затрат на производство связана с ухудшением эксплуатационных характеристик изделия, носящим, зачастую, скрытый характер, или не проявляющимся в период гарантийного срока. Такая ситуация была характерна, например, легковых автомобилей производства ПО "Волжский автозавод им. 50-летия СССР" (ныне ОАО "АВТОВАЗ"), несмотря на присвоение некоторым из них "Знака качества". Цель снижения затрат у производителя привела к соответствующему повышению затрат у потребителя. В результате ни радикального повышения качества продукции, ни заметного повышения эффективности за счет снижения ее себестоимости достигнуть не удалось.

Важность целевого подхода очевидна и исходя из общих принципов управления, как такового. Отсутствие однозначно сформулированной цели делает невозможным управление в принципе, поскольку не позволяет формировать сигнал обратной связи, как разницу между целевыми установками и текущим состоянием объекта управления. Соответственно отсутствует и возможность формирования управляющего воздействия, адекватного текущему состоянию объекта управления.

В итоге, например, на уровне государственного управления экономикой возникает хаос, который вполне можно отождествить с состоянием перехода от плановой экономики к рыночной.

В заключение отметим, что в данной публикации сделаны выводы о том, что объективность теоретических построений, отдельных оценок и исследований в целом, может гарантироваться только при их целевом характере (упрощенно говоря, при их прикладной направленности); а объективно сделанные оценки, корректно проведенные исследования и адекватные реальности теории автоматически приоб-

ретают прикладное значение (т.е. возможность использования целевым образом и получения реального экономического эффекта от применения). *В то же время объективность заведомо непредвзятого научного подхода (с точки зрения ученого, выступающего в качестве постороннего независимого и незаинтересованного наблюдателя) гарантировать в принципе невозможно.*

Показана практическая значимость целевого подхода и необходимость наличия единственной цели, как условия непротиворечивости результатов его реализации.

В связи с изложенным имеет место необходимость разработки целевого научного подхода к оценке и теоретической трактовке различных явлений, формирование требований к которому и выработка самой сущности которого являются предметом отдельного рассмотрения.

\* \* \*

<sup>1</sup> Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учеб. для юрид. вузов. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2001.

<sup>2</sup> Титце У., Шенк К. Полупроводниковая схемотехника: Справ. рук.: Пер. с нем. М., 1982.

<sup>3</sup> Максимов Н. Возвращаться - плохая зарплата // Русский Newsweek. 2008. 3-9 нояб.

**Д.Н. Османкин**

*Самарский государственный университет*

## **К АНАЛИЗУ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ**

Анализ и оценка состояния организационной среды, используемых в ее рамках с целью реализации продукции форм взаимодействия между заинтересованными хозяйствующими субъектами является, на наш взгляд, одной из самых ответственных процедур. Важным обстоятельством в этом случае является то, что могут быть приняты решения, которые коренным образом могут повлиять на изменение ранее сложившихся схем и всей системы продвижения товара в направлении целевых потребителей. Дело не только в том, что к моменту принятия такого рода решений может резко измениться конъюнктура рынка, характер спроса на продукцию и т.п. Есть еще одна сторона проблемы, которая обуславливается накапливающимся опытом самого предприятия в осуществлении конкурентной борьбы и возрастающими с его стороны требованиями к качеству работы по реализации продукции взаимодействующих с ним субъектов хозяйствования. Предприятие, накопившее какое-то количество перспективных идей совершенствования действующей организационно-экономической системы своего продвижения на рынке, должно не только отсеять самые слабые из них, но еще сформировать новую схему организационно-структурных комбинаций в составе участников единого процесса взаимодействий с предприятием, в том числе по ходу реализации его продукции.

В докладе подчеркивается, что многие аспекты проблемы управления указанными взаимодействиями отражены в теории. Менее изученными и практически разработанными остаются вопросы формирования и оптимизации организационно-экономической (институциональной) среды рынка предприятия применительно к условиям нарастающей его изменчивости, когда проблемы устойчивости любых процессов, в которых задействовано предприятие, приобретают решающее значение. В наших исследованиях обосновываются принципы анализа и построения механизма управления взаимодействием в организационно-управленческой среде предприятия эволюционирующего типа и обеспечивающей эффективную реализацию продукции. Нами доказывается, что анализ и последующие процедуры обоснования решений, способствующих оптимизации изменений общей конфигурации и структуры действующей организационно-экономической и управленческой среды в составе механизма управления могут быть выполнены на основе моделирования деятельности по реализации продукции как транзакционной. Постулирование ряда предлагаемых в исследовании предположений дает возможность построить практически реализуемую в обоснованиях соответствующих решений модель возможного в новых условиях равновесного поведения хозяйственных агентов вовлекаемых предприятием в процессы реализации с учетом происходящих изменений. Но принимаемые и на такой основе решения должны на следующем этапе оптимизации пройти согласование в соответствии с интересами вовлекаемых во взаимодействие посреднических и других организаций. Важной задачей является решение на этом этапе проблемы координации экономических транзакций между другими хозяйствующими субъектами. Для этих целей в разрабатываемом нами механизме управления взаимовыгодные отношения между участниками процесса реализации продукции предлагается организовывать с учетом их контрактной природы.

**О.В. Прущак**

*Саратовский государственный  
социально-экономический университет*

## **РОЛЬ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ОБЕСПЕЧЕНИИ НОВОГО КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Для оценки степени влияния научно-технического прогресса (НТП) на качество экономического роста следует определить его место в числе факторов эффективности производства. Известно, что на эффективность производства влияет совокупность экстенсивных и интенсивных факторов. С тех же позиций обычно рассматривают и НТП. Экстенсивные факторы характеризуются расширением масштабов производства, привлечением дополнительных ресурсов. В этой ситуации возможен даже регресс, когда наращивание основных фондов не сопровождается их обновлением. Интенсивные факторы повышают отдачу ресурсов за счет улучшения организации работ, снижения материалоемкости, повышения качества работ, замены ресурсов более производительными. Обобщающее выражение влияния НТП на процесс воспроизводства – изменение соотношения между интенсивным и экстенсивным экономическим ростом.

НТП, определяя характер и направления развития экономики, превратился в главный материальный источник экономического роста, повышения эффективности и устойчивости производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится 80-95% прироста ВВП. Внедрение новых технологий – ключевой фактор рыночной конкуренции, основное средство улучшения качества товаров, необходимое условие успеха в конкурентной борьбе.

Познание объективных закономерностей НТП – необходимая предпосылка реформирования промышленности в целях ее стабилизации и дальнейшего развития. Уровень прогрессивных и эффективных технологий преобразования первичных ресурсов в конечную продукцию во многом определяет конкурентоспособность и устойчивость предприятий промышленности.

Основным требованием к процессу реформирования промышленных предприятий является переход к непрерывному инновационному процессу. Это потребует повышения значения государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия НТП в рамках национальной экономики. В развитых странах постоянно растет доля расходов на науку в ВВП, достигнув во многих из них 3 % ВВП (при этом доля государства в этих расходах составляет в среднем 35-40%). Таким образом, интенсивность НИОКР во многом определяет сегодня уровень экономического развития: в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и НТП.

Анализ НТП с точки зрения названных закономерностей позволяет сделать вывод о различии его форм. Как в любом развитии, наблюдается чередование эволюционных и революционных периодов: количественное нарастание прогрессивных изменений в средствах и предметах труда, в технологии сменяется появлением принципиально новых подходов, технологий, материалов. Такой качественный сдвиг - научно-техническая революция - тот момент НТП, когда накопление и усовершенствование в пределах известной меры сменяется выходом за границы этой меры - коренными качественными преобразованиями.

В течение последних лет медленно меняются качественные характеристики машин и оборудования, износ основных производственных фондов достиг 45%. Ежегодно выбытие основных фондов в 4 раза превышает их ввод. Капитальные вложения по сравнению с 1990 г. сократились в 20 раз. Обеспечить новое качество экономического роста в промышленности в относительно короткое время можно лишь путем кардинальных сдвигов в условиях производства, его интенсификации на основе революционных форм НТП.

Полагаем, что основными направлениями НТП в промышленности должны стать: 1) преобразование технологии производства на основе электроники и автоматизации; 2) сообщение сложным техническим системам свойств саморегулируемости, надежности и устойчивости; 3) повышение оперативности многократно возрастающих потоков информации; 4) применение гибких технологий (быстрое и эффективное перенастраивание производства на выпуск новой продукции); 5) регулирование биологических процессов (использование биотехнологии, безотходных энерго-

сберегающих технологий); 6) увеличение продуктивности посредством применения биотехнологий; 7) получение продуктов с заданными свойствами. Однако НТП имеет обратную сторону: вызывает необратимые разрушения, обостряет экологические проблемы, делает возможным отделение огромных масс трудящихся от орудий труда. Это обостряет необходимость перехода к инновационному развитию посредством сознательного регулирования результатов НТП, соизмерения последствий экономического роста с экологическими и социальными ориентирами.

К основным группам факторов, влияющих на уровень технико-технологического развития промышленности, следует отнести: 1) денежно-кредитные факторы, определяющие реальную возможность технико-технологического развития; 2) различную интенсивность воспроизводства в отраслях промышленности; 3) кластеризацию нововведений, объединяющую технологически сопряженные нововведения в сопряженных отраслях (структура технологических укладов); 4) особенности функционирования хозяйственных и политических институтов.

Чем глубже разделение труда и чем полнее научные знания, тем в большей мере экономический эффект от НТП, полученный в каждом звене, зависит от развития других отраслей и видов производства. Границы производственных возможностей непрерывно расширяются в результате замены одних видов ресурсов другими; замещающие ресурсы становятся более наукоемкими. Меняется структура экономического роста: экстенсивные формы развития смещаются из отраслей, где непосредственно экономится труд, в отрасли, где создаются предпосылки такой экономии. Полагаем, что резкое снижение производственного потенциала машиностроительного комплекса и преимущественно "сырьевая" ориентация структурных сдвигов создали реальную угрозу устойчивому развитию промышленности, способствовали возникновению технологической несовместимости отечественного производства с современной мировой экономикой, а также утрате конкурентоспособности на стратегически важных направлениях развития.

**Е.Е. Серухина**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

"Интерес" фиксирует взаимоотношения, возникающие между субъектом и средой, при этом связь объективно predetermined условиями, и характеризует субъект со стороны его потребностей и направления действий.

Во-первых, интерес является характеристикой субъекта деятельности и без него существовать не может. Во-вторых, субъект действует в объективно данных ему условиях системы экономических отношений, обладая сознанием, может воздействовать на среду и другие субъекты, входящие в систему.

Рыночная экономика диктует взаимосвязь потребления материальных благ и услуг с получением доходов.



Основное назначение коммерческого банка - это посредничество в процессе перемещения денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям, а для удовлетворения потребностей необходим доход.

Следовательно, деятельность субъектов (в нашем случае это банки) и их экономические интересы направлены, прежде всего, на получение доходов.

Так что же представляют собой "коммерческие банки"? Это предприятия, особый имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Являясь субъектом хозяйствования, они выступают как юридические лица, поскольку имеют в собственности обособленное имущество, самостоятельный баланс, несут ответственность по обязательствам всем своим имуществом, могут от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполняют обязанности и могут выступать в суде.

Следовательно, кредитная организация (упрощенно - банки) ни что иное, как предприятие в широком смысле этого слова.

В процессе своего функционирования банки, с одной стороны, формируют и реализуют собственные экономические интересы, с другой - затрагивают интересы органов государственной власти, различных предприятий, физических лиц и др. Оказывая услуги, они осуществляют определенную деятельность, направленную на удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли наиболее эффективным способом.

Таким образом, экономический интерес - это поведение субъектов по принципу экономической выгоды. А экономические интересы коммерческих банков предопределяют в их деятельности стремление максимизировать прибыль (осуществление первостепенного экономического интереса).

Функционирование коммерческих банков зависит от задач, направленных на реализацию поставленных целей:

- аккумуляцию достаточных денежных средств для самофинансирования или привлечение ресурсов на выгодных условиях;
- разработку в банках технико-технологической, организационной и коммерческой политики;
- максимальное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта и насыщение его высококачественными услугами;
- содействие повышению культурного уровня своих сотрудников и т.д.

В процессе осуществления своего первостепенного экономического интереса они выполняют ряд важных целей для любого предприятия:

- максимизируют объем оказываемых услуг;
- обеспечивают конкурентоспособность своей продукции на основе внедрения инноваций и достижений научно-технического прогресса;
- удерживают позиции на рынке и осваивают новые сегменты;
- обеспечивают высокую эффективность производства;
- достигают комплексности услуг и т.д.

Каждая из вышеперечисленных целей оказывается средством для достижения основной цели предприятия (в нашем случае банка).

В представленной работе анализируется экономическое поведение коммерческих банков, то есть система действий в сфере экономики, определенным образом мотивированная, имеющая в основе экономический интерес субъекта и обусловленная воздействием на него среды функционирования.

Специфика общественной среды в целом, и экономической в частности, заключается в том, что она не может быть изучена и понята без отношения к определенному субъекту.

Для изучения экономической среды функционирования коммерческих банков возникает необходимость описания таких ее характеристик, как пространство и время функционирования.

Экономическое пространство многомерно, поскольку существует несколько вариантов разделения людей по экономическим признакам (по отношению к собственности, по месту в общественном разделении труда, по характеристике доходов, по социальным ролям и т.д.).

Кроме пространственных характеристик, среда обладает и временными. Изменения, протекающие в системе, оказывают большое влияние на зарождение индивида и его поведение. В условиях становления рыночной экономики, которое сложилось в настоящий момент в России, экономическая значимость субъектов возрастает, так как появляются группы, обладающие характерными для данной системы признаками. Облегчается перемещение по границе экономической стратификации.

Среда функционирования коммерческих банков формирует объективные условия, в которых они существуют и действуют. Характеристика экономической среды деятельности субъекта является наиболее значимой, так как социальная среда оказывает опосредованное воздействие на экономическое поведение, в то время как экономическая среда влияет на его поведение непосредственно.

Таким образом, экономическая среда представляет собой систему отношений, в которую вступают банки в процессе общественного производства, и которая является им объективными характеристиками.

Базовые границы поведения субъекта определяются степенью воздействия законодательства, в условиях которого он функционирует, и в рамках данной действительности необходимо выделить ряд ограничений экономической деятельности субъектов. При этом возможны следующие варианты развития:

- принуждение - склонение людей к совместной деятельности путем подавления свободы и выбора;
- убеждение - склонение людей к совместной деятельности путем расширения свободы их выбора.

В экономической литературе это понятие называется "правила игры" или "экономический порядок". Для рыночной экономики России наиболее подходит выражение "правила игры", под которым понимается совокупность всех правил, касающихся организационного строения народного хозяйства и происходящих в нем процессов, а также учреждений, ответственных за руководство экономикой, управление и придание ей определенной организационной формы. Основная часть общественных взаимодействий, в которых регулярно участвуют коммерческие банки, определяется правами собственности. Права собственности представляют собой установленные законом правила, определяющие, какими вещами

может пользоваться или распоряжаться определенное лицо, а также условия, при которых может осуществляться это пользование или контроль.

Необходимо выяснить с какой целью субъект направляет свою деятельность на окружающую его действительность. На наш взгляд, очевидно, такой целью становится удовлетворение его потребностей.

Проведенный анализ взаимовлияния среды и индивида позволяет сделать вывод о том, что среда не только является средством удовлетворения потребностей, но и имеет определенное значение для возникновения и развития этих потребностей. Решающим в процессе взаимодействия и формирования определенной линии поведения является категория "экономический интерес". Интерес толкает на совершение тех или иных действий, которые определенным образом мотивированы. Поведение субъекта необходимо рассматривать как реализацию его интереса.

Таким образом, рассматривая категорию "экономический интерес" коммерческих банков следует выделять:

1. **Общественные интересы** - интересы, связанные с осуществлением контроля над состоянием национальной экономики, обеспечением экономической безопасности страны, развитием производства общественных благ с учетом региональных интересов, проявляющихся в разработке и осуществлении региональных программ развития.

2. **Интересы хозяйствующих субъектов** - предприятий различных форм собственности (в том числе, коммерческих банков). Они связаны с максимизацией получаемого дохода (прибыли, ренты, процента), обеспечивающего возможности расширения производства, его конкурентоспособностью, совершенствованием качества производимой продукции, выходом на новые рынки.

3. **Личные экономические интересы** - интересы, связанные с удовлетворением личных потребностей индивидов, максимизацией получаемого дохода и потреблением различного рода благ.

Подводя итоги, следует отметить, что экономические интересы выражают направленность и мотивации хозяйственной деятельности субъектов на удовлетворение их потребностей.

Следовательно, банки, осуществляя деятельность для удовлетворения общественных потребностей, способствуют получению эффективным способом максимальной прибыли.

**Е.А. Сидорова**  
*Волжский университет*  
*им. В.Н. Татищева,*  
*г. Тольятти*

## **МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕМЕНТОВ ЛИН-УЧЕТА И ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ**

Данный проект представляет собой разработку системы оптимизации затрат для ОАО "АВТОВАЗ". В настоящее время на предприятии действует нормативный

метод учета затрат и отсутствует система оптимизации и управления затратами. Проблемы существующей системы нормативного учета затрат:

1) минимизация и сокращение затрат не всегда влечет за собой сокращение себестоимости производимой продукции;

2) доведение планируемых к снижению затрат осуществляется без учета возможности подразделения повлиять на эти затраты.

Исходя из вышесказанного разработка методики, позволяющей избавиться от перечисленных проблем, является актуальной задачей исследования.

Новизна работы заключается в том, что в практике отечественного автопрома применение элементов Лин-учета является новой и не достаточно исследованной областью, поэтому любые публикации представляют интерес.

Целью работы является оптимизация системы нормативного учета затрат. В рамках работы решаются следующие задачи:

1. Разработка алгоритма выявления "узких мест"<sup>1</sup> с применением элементов теории динамического программирования.

2. Постановка краевых условий оптимизации потерь на производстве.

3. Разработка системы ключевых показателей эффективности.

4. Разработка алгоритма определения оптимальности действий по снижению затрат. Механизм решения заключается в разработке методики, позволяющей эффективно выявлять "узкие" места на производстве, а затем, определять является ли то или иное мероприятие оптимальным, с точки зрения снижения себестоимости производимой продукции. Проверка осуществляется в ходе последовательного сравнения затрат, которые минимизируются в результате реализации мероприятия с семью основными видами потерь:

1. Перепроизводство.

2. Ожидания и простои.

3. Ненужная транспортировка.

4. Лишние этапы обработки.

5. Лишние запасы.

6. Ненужные перемещения.

7. Потери из-за выпуска дефектных изделий.

Помимо этого сделать вывод об оптимальности только на основании минимизации потерь невозможно. Вывод состоит в том, что необходимо рассматривать не одну операцию, которая изменяется в результате мероприятия, а всю цепочку создания ценности, в которую входит вышеупомянутая операция. Однако при отсутствии автоматизированной системы, позволяющей видеть весь процесс в целом, выполнение данного вывода невозможно. Выходом из этой ситуации может являться элемент динамического программирования (ДП) и принцип оптимальности Р. Беллмана, принцип многокритериальной оптимизации с целью минимизации себестоимости продукции.

Себестоимость определяется суммированием всех затрат. Исходя из этого, оптимизация осуществляется в ходе последовательного сравнения затрат с семью основными видами потерь (затраты - планируются, потери возникают по факту).

---

<sup>1</sup> Операция или процесс с наибольшим временем обработки, в производственной цепочке создания ценности *i*.

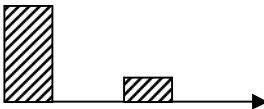
Далее для числовой оценки потерь необходимо ввести систему ключевых показателей эффективности. Данная система разработана нами в соответствии с принципами системы измерения ключевых показателей эффективности. Результатом разработки являются следующие показатели:

1. Интегральные (комплексные) - для оценки деятельности предприятия:
  - FTT (First Time Through capability) - способность производить продукцию правильно с первого раза.
  - OEE (Overall Equipment Effectiveness) - полная эффективность производственного оборудования.
  - DTD (Dock-To-Dock time) - полное время выполнения заказа.
  - BTS (Build-To-Schedule) - коэффициент выполнения плана.
2. Специализированные - для оценки эффективности мероприятий:
  - SPL (Square Production Line) - площадь, занятая производственным участком или линией.
  - WTP (Way of Transportation Product) - путь транспортировки изделия.
  - TOR (Time of Readjustment) - время простоя оборудования из-за переналадок.

Вывод состоит в том, что необходимо рассматривать не одну операцию, которая изменяется в результате мероприятия, а всю цепочку создания ценности, в которую входит вышеупомянутая операция. Однако при отсутствии автоматизированной системы, позволяющей видеть весь процесс в целом, выполнение данного вывода невозможно. Выходом из этой ситуации может являться применение динамического.

Алгоритма выявления "узких мест" состоит в следующем: первоначально производим сравнение  $i-1$  и  $i$ -й операций:

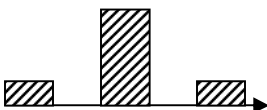
А)  $t_{i-1} > t_i$ , графически это можно изобразить следующим образом:



Из анализа формулы (1) видно, что  $t$  обратно пропорционально количеству обрабатываемых изделий, поэтому при соблюдении условия при реализации мероприятия по минимизации потерь под пунктами входящих в первую группу не будет оптимальным (пример 1). Это объясняется тем, что "узким" местом (т.е операцией с наибольшим временем такта) является  $i-1$  операция, поэтому оптимизировать вышеречисленные потери необходимо на  $i-1$  операции, а не на  $i$ -й.

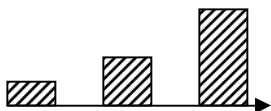
Вывод: при данном условии оптимизация потерь, относящихся к первой группе на  $i$ -м шаге, не приведет к снижению себестоимости. Необходимо оптимизировать вторую группу потерь.

Б)  $t_{i-1} \leq t_i$  и  $t_i \geq t_{i+1}$ , графически это можно изобразить следующим образом:



Из рисунка видно, что рассматриваемый нами шаг является "узким местом", не только для предыдущей, но и для последующей операции. То есть на данной операции возможны потери 2 или 6, потеря 1 нами не рассматривается, поскольку  $i$ -я операция "не успевает" за  $i+1$ , следовательно нет времени для перепроизводства. Потеря 2 оценивается показателем TOR, потеря 6 - показателем SPL.

В)  $t_{i-1} \leq t_i$  и  $t_i < t_{i+1}$ , графически это можно изобразить следующим образом:



Из рисунка видно, что в данном случае наблюдается последовательность "узких" мест, каждый следующий шаг является "узким" местом для предыдущего. Таким образом, на рассматриваемой нами  $i$ -й операции возможна минимизация потерь 1. Потери 2 и 6 мы отбрасываем, поскольку  $i$ -я операция и так быстрее  $i+1$ -й, поэтому любое сокращение времени на  $i$ -й операции не будет являться оптимальным (пример 1). Потеря 1 оценивается показателем BTS.

Таким образом, задача динамической оптимизации первой группы потерь будет выглядеть следующим образом. Операция может быть динамически оптимизирована по трем показателям: BTS, TOR, SPL. Причем если  $BTS=const$ ,  $TOR=const$ , а SPL меньше, то достигается снижение по себестоимости. Причем распределение по снижению показателей зависит от времени такта на определенных шагах. Управление заключается в выборе уменьшения одного из показателей в зависимости от распределения времени такта с целью снижения себестоимости.

Таким образом, реализуется принцип "Бережливого производства": удовлетворение запросов потребителя (в нашем примере внутреннего) и создание вытягивающей производственной системы. В результате разработанной методики происходит оптимизация нормативной системы учета затрат. В настоящее время благодаря мероприятиям входящим в сводную программу по "Оптимизации производственной системы" достигается фактическая экономия 108668200 рублей, а рентабельность проекта "ОПСпПБП" составляет 279,3% (на 13.10.08). В развитии методики планируется наработка ряда положений направленных на оценку эффективности мероприятий и материальное стимулирование персонала с целью вовлечения в процесс постоянного улучшения.

**М.В. Симонова**

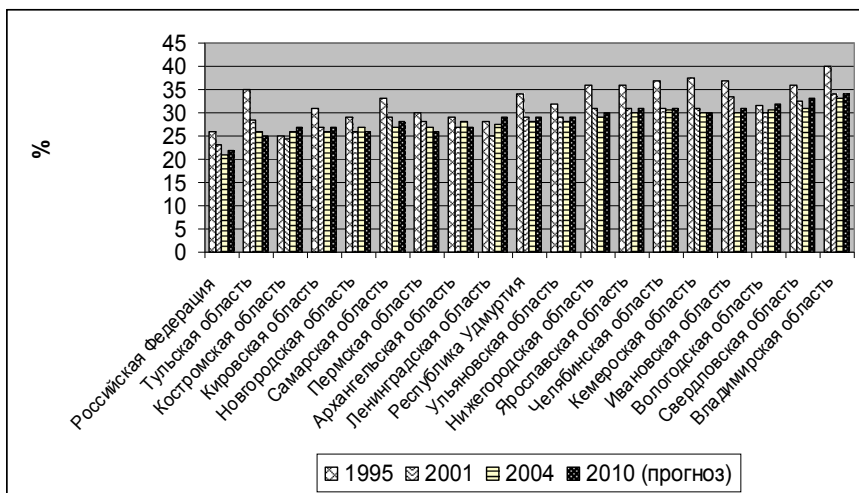
*Самарский государственный  
архитектурно-строительный университет*

## **ВЛИЯНИЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОЙИНДУСТРИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

В настоящее время в числе первоочередных задач для предприятий промышленности строительных материалов находится повышение качества продукции и сопутствующего

сервиса по продвижению товаров на строительном рынке. Комплексное решение этих задач невозможно без существенного повышения требований к качеству рабочей силы, задействованной для решения поставленных задач. За период рыночных преобразований в системе предприятий промышленности стройиндустрии происходят постепенные изменения структуры производимых товаров в соответствии с проектными решениями, запросами строительно-монтажных организаций и других потребителей, характером возводимых зданий и сооружений. Знание направлений стратегического развития строительного сектора, тенденций конструктивных решений и типа строительства может помочь в определении перспектив подготовки рабочей силы для своевременного решения возможных кадровых проблем, связанных с инновационным характером будущего производства. Формирование целевых ориентиров развития для стройиндустрии возможно при наличии научного прогноза развития всей строительной отрасли и строительного рынка. Среди многих экономических факторов, влияющих на перспективные изменения в этом секторе экономики, одним из самых важных в ближайшее десятилетие будет нехватка персонала и низкая эффективность организации труда. Это может сдерживать развитие экономики всей страны в целом, если не предпринять уже сегодня максимальные усилия на различных экономических уровнях хозяйствования.

Состояние промышленности строительных материалов Российской Федерации в целом определяется состоянием наиболее развитых в промышленном отношении регионов, к числу которых относится Самарская область. Структура занятости в промышленности в индустриально развитых регионах страны показывает резкое снижение уровня занятости в переходный период (рис. 1)<sup>1</sup>.



**Рис. 1. Доля занятых в промышленности в индустриальных регионах РФ (по данным независимого института социальной политики)**

<sup>1</sup> Независимый институт социальной политики. Социальный атлас российских регионов. Режим доступа: [www.atlas.socpol.ru](http://www.atlas.socpol.ru).

Приведенные данные характеризуют сокращение численности работающих, при наличии спада темпов промышленного производства в целом, что можно увидеть при совместном анализе статистических данных об объемах произведенной продукции. Такие же данные по сокращению персонала при наращивании валовых показателей произведенной промышленной продукции и без наращивания мощностей расценивались бы как данные, показывающие увеличение производительности труда, что сегодня не происходит. Именно в направлении сокращения тяжелого и непроизводительного труда, автоматизации и механизации производства, что влечет за собой сокращение численности персонала при повышении производительности труда, необходимо сосредоточить усилия при формировании планов на ближайшую перспективу.

По динамике показателей Самарской области, как одной из промышленно развитых областей Российской Федерации, можно проанализировать тенденции развития отрасли. Отдельные показатели производительных сил и имеющийся человеческий потенциал могут позволить оценить современный уровень производства и возможности его перспективного развития. По данным областного Комитета государственной статистики за период с 1995 по 2006 г. в промышленности строительных материалов численность работников существенно изменялась и наименьшей была в 2000-2001 гг., что отразило общий кризис всей экономики России. После спада численность работников ежегодно возрастает, однако все же это почти в 2 раза меньше, чем в 1995 г.

Приведенные данные по количеству занятых работников отрасли в Самарской области подтверждают тенденцию к увеличению темпов строительства в целом по России. По данным фонда "Институт экономики города" общая потребность населения России в жилье составляет 1 569,8 млн кв. м, или 17 767,5 млрд руб. в стоимостном выражении (в ценах 2003 г.). Особое значение при достижении поставленной цели формирования рынка доступного жилья имеет решение задачи увеличения объемов жилищного строительства. По прогнозу регионов и муниципалитетов, в ближайшие 4 года (до 2010 г.), при сохранении существующих тенденций в развитии жилищного строительства, объемы ввода жилья увеличатся с 36 млн. кв. м в 2003 г. до 53 млн. кв. м в 2010 г., то есть темпами 5 - 6% в год.

Потенциальные мощности строительных компаний по строительству жилья оцениваются респондентами в целом по России на уровне 53,4 млн. кв. м. Увеличение объемов жилищного строительства до 72 млн. кв. м к 2010 г. потребует расширения строительных мощностей на 36%. Увеличение к 2010 г. объема жилищного строительства более чем на треть потребует серьезной перестройки всей системы строительного комплекса, в том числе развития и эффективного использования трудовых ресурсов.

Тенденции развития рынка строительных материалов и изделий, а так же необходимые изменения в структуре отрасли и системе профессионального образования можно рассмотреть на примере Самарской области, которая относится к числу экономически активных регионов с динамично развивающимся строительным комплексом. Увеличение объемов строительства в регионе сдерживает целый ряд причин как законодательного, так и организационного плана, и одной из таких причин является недостаточное развитие базы стройиндустрии. При переходе на рыночные условия в стране были закрыты многие строительные комбинаты, выпускающие панели для домостроения. Отчасти это было вызвано неудовлетворительным каче-



ством зданий панельного типа, однако, данный вид строительства имеет существенное такое преимущество, как относительно низкая стоимость и высокая скорость возведения. Идея домостроения в современных условиях и с использованием новых технологий может стать перспективным направлением в стройиндустрии.

В Самарской области в последние годы наблюдается общее сокращение количества предприятий промышленности строительных материалов (см. таблицу).

**Число предприятий и организаций по Самарской области\***

Год	Промышленность строительных материалов	Из нее:				
		Цементная	Мягких кровельных и гидроизоляционных материалов	Сборных железобетонных и бетонных конструкций и изделий	Стеновых материалов	Строительных материалов из полимерного сырья
1	2	3	4	5	6	7
1995	318	1	52	40	94	39
1996	331	1	2	91	101	41
1997	236	1	2	65	65	27
1998	161	1	3	41	39	8
1999	334	1	3	102	114	2
2000	262	1	2	87	88	2
2001	235	1	2	74	77	3
2002	290	1	2	87	101	4
2003	222	1	4	62	49	8
2004	202	1	2	64	54	3
2005	190	1	2	64	63	5
2006	195	1	2	64	63	6
2007 оценка	201	1	2	65	62	4
2008 прогноз	208	1	3	65	65	7

\* По данным Самарстат.

Вместе с тем увеличивается количество предприятий, выпускающих мелкочтуные конструкционные изделия. Данный факт говорит об изменении приоритетов жилищного строительства и переориентации на малозэтажное строительство индивидуального жилья. В последние годы наблюдается тенденция к модернизации отрасли - построено несколько новых заводов, проведена реконструкция нескольких железобетонных заводов. Существует определенный разрыв в требованиях к качеству построенных объектов и возможностями строительного комплекса. Одним из определяющих факторов повышения качества готовой строительной продукции является качество трудовых ресурсов. Необходимо отметить все более возрастающую роль человеческого фактора в процессе реформирования и модернизации предпри-

ятий, а именно качественных характеристик персонала предприятия, формирующего основные конкурентные преимущества<sup>1</sup>. Исходя из общей динамики развития строительства, можно прогнозировать увеличение потребности строительной отрасли в кадрах, особенно имеющих высокую квалификацию.

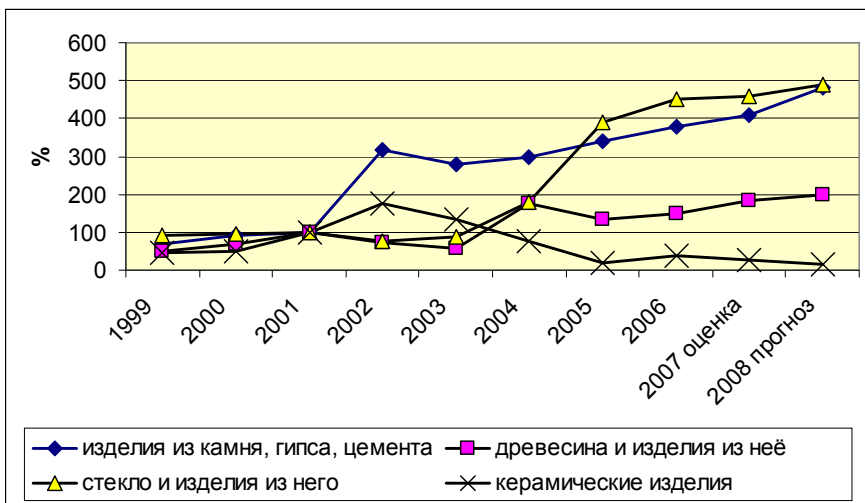
В настоящее время в отрасли продолжают интеграционные процессы. Создаются финансово-промышленные и финансово-строительные группы, акционерные объединения и ассоциации, в том числе и на межрегиональном уровне. Динамичный рост строительной отрасли способствует развитию смежных отраслей (банковской и страховой сферы, торговли, рынка дизайнерских услуг, сферы обслуживания и т. д.) и соответственно созданию новых рабочих мест, так как возникает потребность в специалистах рыночной инфраструктуры (страховщиков, специалистов в сфере недвижимости, флористах, озеленителях, дизайнерах, работниках эксплуатационных служб и т. д.).

В процессе экономических преобразований в России меняется структура промышленности строительных материалов и стройиндустрии. Изменилась структура спроса на традиционные строительные материалы и в Самарской области, что связано со структурным кризисом во всем строительном комплексе страны и изменениями приоритетов в строительстве. На первый план постепенно выходят работы по ремонту и реконструкции имеющихся зданий и сооружений. В жилищном строительстве приоритетным становится малоэтажное и индивидуальное строительство. В гражданском строительстве появились тенденции к увеличению этажности зданий и строительству высотных сооружений. Одновременно и достаточно существенно повысились требования, предъявляемые заказчиком к качеству строительных работ, дизайну и отделке помещений. Промышленность строительных материалов Самарской области в середине девяностых годов XX века оказалась к этому не готова.

Оценка состояния отрасли и перспективы ее развития имеют большое значение для планирования человеческих ресурсов, необходимых для реализации намеченных планов. Поэтому необходимо сделать краткий обзор тенденций развития промышленности строительных материалов для обоснования перспективных прогнозов по потребностям отрасли в персонале с требуемым уровнем качества. К началу перестройки основные фонды многих предприятий имели значительный износ, выпускался узкий ассортимент продукции невысокого качества, не были налажены системы маркетинга и сбыта. С начала 1990 г. практически не велся ввод в действие производственных мощностей за счет нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения. Это положение обусловило поступление большого количества импортных материалов на Самарский строительный рынок (рис. 2).

---

<sup>1</sup> Трубецкая О.В. К вопросу о повышении конкурентоспособности российских предприятий // Проблемы развития предприятий: теория и практика: Материалы 6-й Междунар. науч.-практ. конф., 11-12 окт. 2007 г. Ч. 1. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. Самара, 2007. С. 84-87.

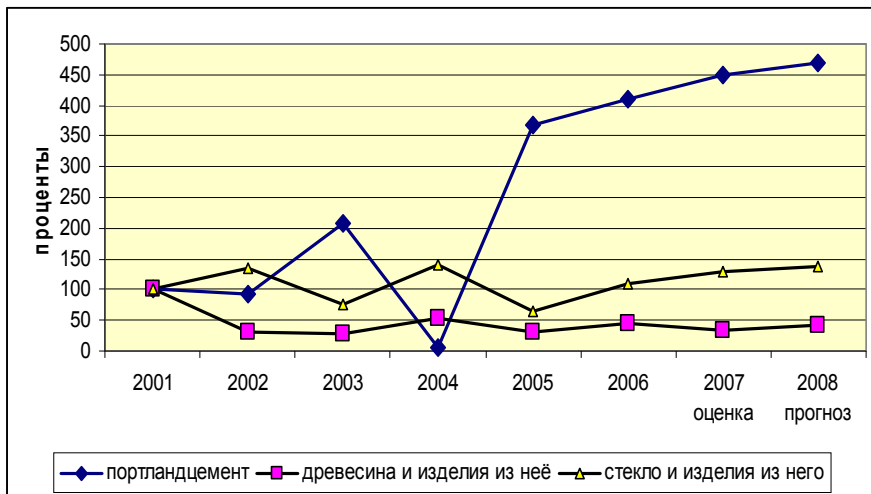


**Рис. 2. Импорт важнейших видов строительных товаров в Самарскую область - за 100 % принят 2001 г. (расчет автора по данным Самарстат)**

В диаграмме за 100 % принят 2001 г., так как именно в этот период происходит относительная стабилизация производства после кризиса 1998 г. Снижение объемов импортных поставок наблюдается только по керамическим изделиям в связи с модернизацией оборудования, вводом в последние годы новых мощностей, увеличением ассортимента и повышением качества керамических изделий в среднем ценовом сегменте. К сожалению, высокий ценовой и, соответственно, качественный сегмент для местных производителей пока недоступен, однако у ряда предпринимателей имеются планы по созданию производств именно в категории высококачественных изделий. Наши прогнозы по снижению динамики импорта важнейших строительных товаров на строительный рынок Самарской области основаны на вероятном осуществлении намеченных планов модернизации и расширения имеющихся производств и пуску в эксплуатацию новых предприятий. Возрастание импортных поставок древесины и изделий из нее обусловлено повышенным спросом потребителей на экологически чистые материалы и отсутствием в Самарской области необходимых лесных запасов для удовлетворения спроса. Несмотря на наличие в Самарской области высокотехнологичного завода по производству технического стекла, увеличивается импорт аналогичной продукции как из стран ближнего, так и дальнего зарубежья, что говорит о недостаточном объеме и качестве выпускаемой продукции.

Перед строительным комплексом Самарской области стоит важная задача вернуть себе внутренний рынок, обеспечив его конкурентоспособной строительной продукцией (рис. 3). Резкое увеличение экспорта портландцемента обусловлено проведенной реконструкцией Жигулевского цементного завода и остановкой на реконструкцию некоторых цементных заводов Поволжья, вызвавшее резкое увеличение спроса на цемент в соседних регионах. В дальнейшем можно прогнозировать уменьшение динамики экспорта

цемента за пределы области в связи с прогнозируемым увеличением темпов строительства в области и соответственно увеличением потребности в цементе. Резкое подорожание цемента за последние несколько лет обусловило возрастание поставок импортного цемента и изделий из него, в частности китайского производства, как более дешевого, даже с учетом транспортных расходов.



**Рис. 3. Экспорт важнейших видов строительных товаров в Самарскую область за 100 % принят 2001 г. (расчет автора по данным Самарстат)**

Единственный выход из этой ситуации - создавать эффективно управляемые самарские производства высококачественных строительных материалов и изделий, разрабатывать и внедрять эффективные строительные конструкции, применять разнообразные архитектурные решения, призванные удовлетворить все возрастающие требования потребителей. Повышение качества рабочей силы невозможно в условиях морально и физически устаревшего оборудования большинства предприятий отрасли, поэтому приоритетной задачей стала коренная модернизация, которая невозможна без отраслевой науки, требуются принципиально новые решения и научное сопровождение. Реорганизация исследовательских институтов привела к ликвидации большей их части, осталось не более 25 процентов от числа действовавших в советское время. В то же время в стране имеются уникальные научные разработки, позволяющие существенно сократить не только сроки строительства, но и расход материалов, которые не находят применения в отечественном строительном производстве. Очевидна проблема технологической подготовки научных решений, которая сдерживается неразвитой научной и производственной инфраструктурой, отсутствием интеграционных международных и межотраслевых связей и контактов. Страна испытывает острую потребность в финансовых инвестициях, не хватает инвестиционных планов, сложно реализовать инвестиционный проект, который был бы интересен всем его участникам, то есть качество инвестиционных проектов оставляет желать лучшего. Простаивающие площади, слабая подготовка персонала, уста-

ревшие технологии являются причиной окупаемости проектов через 10-20 лет, а не 5-6, как требуют инвесторы. Необходима предпринимательская активность, которую нужно воспитывать в обществе именно в образовательном процессе, который сегодня направлен в первую очередь на традиционные схемы обучения и не стимулирует активную жизненную позицию молодежи. В задачи государства должно входить создание условий для устойчивого воспроизводства и развития кадрового потенциала промышленности строительных материалов. Предприятия, научно-исследовательские, образовательные учреждения, общественные профессиональные сообщества и государственные учреждения действуют разрозненно, не имея четко обозначенных стратегических целей. Координирующим органом в этом вопросе должно выступать государство в лице специализированных федеральных и региональных министерств и ведомств, так как именно в ведении государства находится издание законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность отрасли.

Проблемы современной стройиндустрии уходят своими корнями в советский период развития нашего государства. Начиная с середины 60-х годов XX века, удельный вес валовой продукции промышленности строительных материалов неуклонно снижается, отрасль развивалась значительно медленнее, чем отрасли производящие конструкционные материалы, химические продукты, продукцию тяжелой промышленности, в том числе машиностроительного комплекса. К концу 80-х годов стала остро ощущаться нехватка основных видов строительных материалов и изделий для обеспечения темпов строительства. Плановый характер производства подразумевал опережающий рост объемов строительных материалов, изделий и конструкций<sup>1</sup>. Но даже этот принцип не соблюдался в последние десятилетия социалистического периода. Коэффициент опережения, рассчитанный как соотношение темпов роста материальной базы строительства и объемов строительно-монтажных работ, в 1950-1955 гг. составлял 1,88, в 1956-1960 гг. - 1,44. В 1961-1965 гг. он снизился до 1,27, а в 1966-1970 гг. - до 1,<sup>2</sup>. После 1975 г. темпы роста объемов производства строительных материалов были ниже среднегодового роста продукции строительства. Современные требования к качеству продукции стройиндустрии не снимают вопроса количественного объема для обеспечения строительства отечественными строительными материалами в сочетании с пространственным фактором, который необходимо учитывать.

Еще в начале 90-х годов XX века М.С. Финкель подчеркивал, что "в строительном производстве основная направленность научно-технического прогресса должна проявляться в практически полной ликвидации на строительной площадке отделочных, вспомогательных, многих видов общестроительных работ"<sup>3</sup>. Тем не менее, количество занятого персонала на строймонтаже растет более высокими темпами, чем

---

<sup>1</sup> Большая Советская энциклопедия. Т. 24, кн. 1. М., 1976. С. 585.

<sup>2</sup> Болдырев А.С., Добужинский В.И., Рекитар А.Я. Технический прогресс в промышленности строительных материалов. М., 1980. С. 28.

<sup>3</sup> Финкель М.С. Развитие и научно-технический потенциал промышленности строительных материалов. Технологический прогресс и экономическое развитие: Сб. науч. тр. Новосибирск, 1991. С. 188-208.

заняты в заводском производстве строительных материалов и конструкций. Основной причиной такого положения в отрасли можно назвать долгосрочно слабое обеспечение новым технологическим оборудованием, снижение производства которого в СССР началось еще в 70-е годы XX века, и к концу 80-х годов сократилось почти в три раза. На протяжении второй половины XX века доля разработок нового оборудования для промышленности строительных материалов оставалась на одном из последних мест относительно доли других отраслей. Низкая производительность труда обусловлена недостаточной производительностью, надежностью поставляемого оборудования, высокой трудоемкостью отдельных операций. По динамике механизации и автоматизации производственных процессов в промышленности строительных материалов во второй половине XX века можно сказать, что механизация труда преобладает над автоматизацией производства. Такое положение в отрасли было обусловлено низкой долей наукоемкости (соотношением числа научных работников и специалистов, занятых исследованиями и разработками к численности промышленного персонала), которая в 3-5 раз ниже, чем в таких отраслях, как химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка, топливная промышленность, электроэнергетика, черная металлургия.

В настоящее время достаточно большая доля самарских предприятий промышленности строительных материалов имеет убыточное производство. В 2003 г. число убыточных предприятий составляло 52,3 %, что почти на 15% больше, чем в 2000 г. В 2005 г. процент несколько сократился, тем не менее, доля в 40% убыточных предприятий для промышленно развитой области слишком велика. Выполнение задачи повышения конкурентоспособности продукции предприятий промышленности строительных материалов связано со многими экономическими проблемами, в том числе и с обеспечением новых производств качественной рабочей силой, способной к реализации намеченных планов. Общей проблемой многих промышленных производств стало изменение структуры затрат на производство продукции и существенное уменьшение доли затрат на оплату труда персонала предприятий. В ситуации, когда более 70% затрат идет на материальные затраты сложно обеспечивать необходимый уровень оплаты труда качественной рабочей силы.

В то же время если оценивать темпы роста оплаты труда и индексы реального производства продукции, то становится ясно, что рост оплаты труда вызван, прежде всего, за счет роста цен на продукцию стройиндустрии, но не реальным ростом промышленного производства. Особенно заметный скачок произошел в 2006 г., когда средняя заработная плата повысилась по сравнению с предыдущим годом более чем на 30 процентов. Длительный период экономии на заработной плате закончился и рост оплаты труда свидетельствует о начале переориентации производства в сторону работника и, косвенно, о нехватке качественной рабочей силы, когда предприятия стремятся удержать работников путем повышения заработной платы и привлечь новых, имеющих высокий потенциал. В то же время, разрыв между минимальной оплатой труда на предприятиях промышленности строительных материалов и средней оплатой труда находится в пределах 8-9 раз и имеет тенденцию к увеличению, что также подтверждает потребности производства в более квалифицированной рабочей силе и стимулировании труда именно таких работников. Наш прогноз

содержит два варианта развития ситуации: в первом случае индексы производства будут увеличиваться, средняя заработная плата будет увеличиваться, но в пределах среднегодовой инфляции. В этом случае объем продукции, выраженный в денежном эквиваленте, также будет увеличиваться, однако рост может быть сопоставим с физическим объемом производства.

Второй вариант возможен в случае продолжения экстенсивного пути развития экономики, индекс производства сохраняет незначительный баланс при значительном росте оплаты труда. Постоянно возрастающие требования роста заработных плат, не обеспеченные ростом производительности труда и качества продукции, провоцируют стагнирующие эффекты развития экономики. Экстенсивный путь имеет свои пределы и, очевидно, мы находимся на пороге такого предела. При интенсивном пути развития рост оплаты труда должен происходить за счет повышения производительности труда, инновационного характера производства, обеспечивающего реализацию перспективных целей. В процентном соотношении к 1995 г. рост оплаты труда к 2006 г. даже опережает рост стоимости промышленной продукции, что можно объяснить изначально низким уровнем оплаты труда в отрасли, которая несколько выровнялась за последние годы по отношению к другим обрабатывающим отраслям. Рост цен и заработной платы даже по отношению к 1998 г. происходит излишне динамично, рост заработной платы за 10 лет в 8-10 раз превышает официальный уровень инфляции в стране, что достаточно существенно. При этом не наблюдается такого же роста индекса реального производства промышленной продукции. Качественный рост рабочей силы может выступить локомотивом экономики, повышения эффективности производства, причем не только в отдельно взятой отрасли, но и во всей стране.

**О.В. Сточеван**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СФЕРЕ НАУКИ**

Сложившиеся экономические условия в РФ и ее регионах пока не содержат реальных предпосылок для самоактивизации инвестиционных процессов. В формировании и запуске механизма оживления инвестиционных процессов велика роль государства, регулирующие функции и ответственность которого не только не должны свертываться, но, наоборот, усиливаться и оказывать существенное воздействие на структуру инвестиций, движение капитальных потоков, его величину и темпы.

Поэтому государству необходимо разработать механизм стимулирования инвестиционной активности, включающего всю совокупность инструментов налогового, бюджетного и финансово-кредитного регулирования, способствующего увеличению финансовых средств, необходимых для инвестирования экономики, создающего условия для предпочтения инвестирования производства расходам на посредническую, коммерческую и другого рода

деятельность спекулятивного характера. В рыночных условиях этот механизм должен обеспечивать рациональное распределение и эффективное использование государственных инвестиций (из местных бюджетов), рост собственных накоплений предприятий и организаций, закрепление финансовой базы инвестиционной деятельности на региональном уровне, стимулирование инвестиционной активности частных предпринимателей, использование сбережений населения на инвестиционные цели, привлечение иностранного капитала и других источников инвестиций.

Усилия государства целесообразно сосредоточить на контроле за соблюдением всеми народнохозяйственными звеньями системы государственных законов, в том числе регулирующих НИОКР и инновационные процессы, на выполнении собственных обязательств по финансированию исследований и разработок, на повышении роли материальных и моральных стимулов ускорения развития сферы НИОКР. Таким образом, в нынешних условиях необходима приоритетно направленная, устойчивая государственная поддержка сферы НИОКР и инноваций, основанная, прежде всего, на финансово-экономических методах, в частности, на отлаженной системе налогообложения.

Как известно, формирование и проведение налоговой всегда было одним из основных способов регулирования государством социально-экономической сферы. В различные периоды времени менялись цели и задачи налогового регулирования, а, следовательно, направленность и результаты налоговой политики, но фискальная и стимулирующая функция налоговой системы и ее значение остаются неизменными. В отношении научной сферы, финансирование которой зависит от инвестиционных возможностей, как из бюджета, так и частных структур, необходимо рационально сочетать решение с помощью налогового инструментария фискальных задач и задач косвенного регулирования экономической деятельности.

Мировая практика показывает, что государственное стимулирование инвестиций в научную сферу осуществляется прямым и косвенным путем.

Прямое стимулирование - это выделение ресурсов на НИОКР, когда финансируются организации и программы. Оно включает прямое бюджетное финансирование и субсидии.

К косвенной финансовой поддержке НИОКР относятся, прежде всего, налоговые скидки на увеличение исследовательских расходов. В Великобритании такие льготы осуществляются в рамках общеналогового режима. Во Франции пошли по пути развития специализированных налоговых скидок для отдельных сфер деятельности.

Одним из важнейших инструментов государственного стимулирования инвестиционной активности в сфере науки являются налоговые льготы, предоставляемые субъектам, участвующим в цикле "наука - производство", в особенности высокотехнологичным предприятиям. Рассматривая механизм косвенной государственной финансовой поддержки, следует исследовать различные формы отсрочек по налоговым платежам. Использование высокотехнологичным предприятием налоговых льгот, предоставляемых в рамках государственной финансовой поддержки, дает возможность более эффективно регулировать финансовые потоки, в том числе потоки денежных средств. В ряде случаев оптимизация финансовых потоков высокотехнологичного предприятия позволяет минимизировать возникающие потоки денежных средств. Это, в свою очередь, приводит к повышению эффективности инвестиционной деятельности высокотехнологичного предприятия в сфере создания,



освоения и использования технической инновации. Получаемая высокотехнологичным предприятием экономия финансовых ресурсов за счет оптимизации налогового планирования способствует, во-первых, минимизации кредиторской задолженности, и, соответственно, величины текущих пассивов, а во-вторых, дает возможность предприятию аккумулировать финансовые ресурсы для последующих инвестиций в обновление производственной и инновационной составляющих потенциала предприятия. В конечном итоге это стимулирует инвестиции в научно-исследовательские работы.

Одной из эффективных форм финансовой поддержки инновационной и инвестиционной деятельности высокотехнологичных предприятий является предоставление ему инвестиционного налогового кредита. В этом случае высокотехнологичное предприятие за счет управления оттоками денежных средств может балансировать чистые денежные потоки, формирующиеся на каждом временном интервале инвестиционной деятельности предприятия. Это позволит ему добиться положительного значения величины чистого дисконтированного дохода, получаемого на всей продолжительности жизненного цикла инвестиционного проекта по созданию, освоению и использованию технологической инновации. Для высокотехнологичного предприятия получение положительного дисконтированного дохода важно с точки зрения обеспечения привлекательности и финансовой реализуемости проекта. После того, как инновация разработана и в рамках ее жизненного цикла начинается промышленный выпуск продуктовых инноваций, высокотехнологичное предприятие осуществляет поэтапную уплату, во-первых, суммы предоставленного налогового кредита, во-вторых, начисленных на него процентов. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на срок от одного до пяти лет.

Однако существует ряд условий, при соблюдении которых высокотехнологичное предприятие может воспользоваться таким финансовым инструментом, как инвестиционный налоговый кредит:

- проведение предприятием НИОКР в сфере повышения конкурентоспособности продукции;
- создание или приобретение основного и вспомогательного технологического оборудования отечественного производства, необходимого для создания высокоавтоматизированных организационно-производственных структур.

В целом конкретные механизмы налоговых льгот и стимулирования должны учитывать виды НИОКР, минимальные объемы затрат на НИОКР, которые дают право на получение налоговых льгот; предусматривать размеры предприятия, регион, отрасль, вид производства, технологию и т.д., величину процентных ставок налогового кредита, верхний предел налоговых льгот (по размеру процентных ставок или абсолютной величине).

Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя специальные налоги, государство должно создавать условия для ускоренного развития приоритетных направлений науки и технологий.

Например, в США применяется так называемый налоговый кредит на НИОКР производителей компьютерного оборудования, который составляет в среднем 20% годовых расходов фирм на НИОКР. Сроки действия кредита периодически продлеваются Конгрессом. Большинство фирм в компьютерной промышленности стремятся

к получению налогового кредита на пять лет или даже постоянно. Проблема налогового кредитования НИОКР - одна из самых важных, поскольку влияет на лидерство американской промышленности информационных технологий на мировом рынке сейчас и в перспективе.

Многие крупные проекты на современном этапе НТР требуют большого первоначального капитала и ускорения процессов разработки и внедрения. Поэтому для поддержания национальной конкурентоспособности государство поощряет научно-техническую кооперацию и участвует в ней. Наиболее распространенной формой многостороннего сотрудничества компаний, государственных исследовательских центров и университетов в Европейском сообществе являются исследовательские ассоциации, финансирование которых осуществляется из взносов фирм - членов этих объединений и Министерства экономики (но не более 50% финансирования). Такие исследовательские объединения осуществляют проекты в удаленных от рынка областях деятельности. Они дают возможность любой компании независимо от размера быть в курсе последних научных достижений.

К числу нетрадиционных мер централизованного регулирования научной деятельности можно отнести государственную поддержку сети инновационных банков, на льготных условиях кредитующих или частично субсидирующих те или иные научные исследования, различные формы государственного гарантирования (страхования) инвесторов от потенциальных убытков, что снизит их риск при реализации нововведений. К этой же группе рычагов относится государственная поддержка (путем предоставления льготного кредита или даже дотации) внедренческих, консультативных и посреднических организаций, обслуживающих инновационную деятельность предприятий и организаций. С другой стороны, в условиях весьма слабой насыщенности посреднических услуг эта сфера деятельности может оказаться настолько прибыльной, что потребуются жесткое налогообложение действующих здесь организаций.

Современная система экономического стимулирования развития научной сферы имеет следующие особенности:

- система льгот связана с налогом на прибыль корпорации, а с другими налогами не имеет прямой связи;
- льготы дифференцированы по отраслям по виду оборудования, виду деятельности и т.п.;
- льготы имеют четкий, целевой характер, исходя из национальных экономических и научно-технических задач, и гибки по времени действия и целям ведения;
- право на получение налоговой льготы наступает автоматически, его не надо доказывать и обосновывать в высших инстанциях, оно закрепляется законодательно;
- проводится официальный статистический учет и анализ налоговых льгот.

Важное значение в инвестировании научной сферы имеет венчурное финансирование. Рассмотрим механизм венчурного финансирования инновационной составляющей проекта, который включает в себя совокупность определенных процедур. Эти процедуры могут быть описаны в виде следующей последовательности шагов:

1. Выбор объекта венчурного финансирования и организационно-правовой формы венчурной структуры. Выбор объекта осуществляется на основе результатов выполненных маркетинговых исследований. При организации венчурного финанси-

рования учитывается научно-технический потенциал проекта, длительность инновационного и инвестиционного циклов, финансовые параметры проекта, состав участников, факторы риска и другие факторы эффективности. Выбранный проект выступает как необходимая предпосылка для создания венчурного предприятия в форме внутреннего или внешнего венчура.

2. Спецификация и оценка исключительных прав интеллектуальной собственности в рамках выбранного объекта венчурного финансирования. При создании венчурного предприятия необходимо формирование его уставного капитала, в который могут быть внесены права на созданные объекты интеллектуальной собственности. При этом возникает необходимость спецификации исключительных прав интеллектуальной собственности.

3. Формирование "портфеля" прав интеллектуальной собственности. Каждый из инициаторов проекта владеет форме патентов и ноу-хау только частью прав интеллектуальной собственности. Поэтому по отдельности они не в состоянии реализовать этот проект. Следовательно, им необходимо сформировать "портфель" прав интеллектуальной собственности, который позволит минимизировать затраты времени на согласование финансовых интересов и рисков участников проекта на разных стадиях его разработки и реализации.

4. Разработка механизма пополнения "портфеля" прав интеллектуальной собственности. В процессе развития инновационной стадии проекта, начиная от появления результатов фундаментальных научных исследований и заканчивая созданием опытного образца и выпуска опытной серии продуктовой инновации, часто делаются новые открытия и изобретения. В связи с этим, необходимо соответствующим образом организовать пополнение "портфеля" прав интеллектуальной собственности, вследствие чего возможно увеличение уставного фонда и собственного капитала венчурного предприятия.

5. Разработка механизма формирования венчурного предприятия. Венчурные инвесторы, учитывая высокую степень риска инновационной стадии проекта, вынуждены требовать высокую норму прибыли на вложенный капитал. Требуемая венчурными инвесторами норма прибыли на вложенный капитал может быть не достигнута, если в уставном капитале венчурного предприятия значительную долю составляет вклад инициаторов в виде интеллектуальной собственности. Для этого необходимо уравновесить риски участников проекта на различных стадиях его реализации путем применения специальных финансово-экономических и юридических механизмов управления рисками.

6. Оценка эффективности различных стадий венчурного финансирования. В мировой практике в основе венчурного финансирования лежит принцип, согласно которому вложение финансовых ресурсов в инновационную стадию проекта на следующем этапе его выполнения осуществляется после получения положительных результатов на предыдущем этапе.

7. Разработка механизма финансовой реорганизации венчурного предприятия и переоценка "портфеля" прав интеллектуальной собственности. Процессы венчурного финансирования инновационной стадии проекта сопровождаются последовательным изменением организационно-правовых форм венчурного предприятия. При

изменении организационно-правовой формы венчурного предприятия происходит переоценка "портфеля" прав интеллектуальной собственности.

Для создания условий и предпосылок успешной реализации отдельных стадий, и всего инновационного проекта в целом, государственная система стимулирования финансовых вложений в НИОКР должна включать также комплексы правового обеспечения (патентное законодательство, защиту прав изобретателей и научных работников, технические стандарты и др.) и научно-технические, информационные услуги (консультации, государственные банки данных для маркетинговых исследований, поиск и выбор перспективных инновационных проектов, испытательные станции и т.п.).

**Б.Я. Татарских**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА РФ**

Рост основных технико-экономических показателей машиностроительного производства предопределяется возможностью качественного улучшения всех материально-технических и других элементов, определяющих динамику технологического потенциала. По оценкам ученых, изучающих резервы развития отечественного и зарубежного машиностроения, 60-75% приходится на долю технологических резервов и при этом отмечается, что эта величина имеет тенденцию к постоянному увеличению. Это характерно и для машиностроительных комплексов всех промышленно развитых стран. Поиск ускоренного роста технологического потенциала предприятий машиностроения следует рассматривать как важную технико-экономическую задачу, решение которой может позволить реально существенно увеличить результативность мероприятий, направленных на рост материально-технической базы предприятий отрасли. В связи с созданием в стране особых промышленных зон как условия ускорения реализации инновационных государственных проектов возникает необходимость обоснования масштабов их финансирования, исходя из реальных возможностей инвестирования. В этой связи должна быть обеспечена государственная система подготовки специалистов высшей квалификации в этой сфере деятельности на базе ведущих институтов РАН, ГИТЦ и вузов страны. Исследование всех элементов обеспечения развития особых промышленно-инновационных зон позволит сделать соответствующие обоснования по срокам реализации ее объемов целевого финансирования государственных программ повышения производственно-технологического потенциала ведущих отраслей промышленности страны, к числу которых относится машиностроительный комплекс, ускоренное развитие которого может стать важнейшим фактором технологической безопасности страны. Сохранение технологической безопасности требует больших

финансовых и материальных затрат и высокого уровня инновационной деятельности при постоянной поддержке федеральных структур.

В отрасли производство сложной наукоемкой продукции обуславливается прежде всего уровнем научно-технологического и кадрового потенциала, элементы которого представляют собой предпосылки развития производственного и экономического потенциала. Темпы роста научно-технологического потенциала в машиностроении в 1999-2006гг. практически не увеличились. Из-за ряда причин, к которым следует отнести: финансовые проблемы, разрушение информационного пространства, снижение качества рабочей силы, организационные недостатки, несовершенство системы управления НТП, низкий уровень инновационной деятельности и др. машиностроении уже многие годы отмечается острый дефицит инвестиционных ресурсов на выполнение НИОКР. Из-за несовершенных механизмов управления НТП в машиностроительных центрах страны недостаточно используется научный потенциал высшей школы, НИИ системы РАН, отраслевых НИИ и заводских НТЦ. В машиностроении имеется огромный недостаток в специалистах в области инновационного менеджмента. Средний возраст специалистов-инженеров в наукоемких производствах машиностроения составляет по данным выборочных обследований около 50 лет, что затрудняет возможность решения многих организационных, производственно-технических и социальных задач, связанных с созданием новых видов продукции. Даже в относительно экономически устойчивой автомобильной промышленности страны очень медленно обновляется парк основного технологического оборудования и оборудования опытно-экспериментальных цехов. В отраслевых научно-технических центрах не исследуются факторы энерготехнологической многоукладности в машиностроении; не учитывается роль "двойных" технологий; низка организационная эффективность координационной деятельности государственных и межотраслевых научных центров. Рост технологического уровня машиностроительных предприятий отрасли определяется прежде всего развитием на современной основе материально-технической базы этих предприятий.

Проблема технологической пропорциональности основных материально-вещественных элементов производственного потенциала в системе действующих машиностроительных предприятий имеет реальный экономический смысл так как это связано с потоками различных ресурсов, логика которых диктуется технологией изготовления продукции. Оптимизация различных потоков предполагает объективную информацию, которая может быть получена путем проведения сплошной и комплексной инвентаризации всех элементов производственного и экономического потенциала и, в первую очередь, действующего оборудования, исходных конструктивных материалов, энергоносителей, технических средств транспортной системы и производственных площадей конкретного предприятия. Сейчас требуются новые методики аттестации парка оборудования и рабочих мест основных и вспомогательных производств. В отрасли при разработке бизнес-планов предприятий необходима полная информация о жизненном цикле базовых моделей оборудования и производственных циклах для подготовки технико-экономических обоснований в связи с заменой производственных фондов и, в первую очередь, их активной части. В энергетическом, транспортном, тяжелом машиностроении, где имеются, как правило, все

базовые технологические переделы (заготовительные, обрабатывающие, сборочные и испытательные цехи) работа, связанная с технологическим аудитом, представляется достаточно сложной и дорогостоящей. Такого рода затраты объективно необходимы в интересах решения задач, связанных с ростом потенциала конкурентоспособности машиностроения в условиях достаточно жесткого проявления рыночных факторов. В системе управления НТП наиболее сложными являются НИОКР; в условиях современного хозяйствования повышение эффективности НИОКР определяется уровнем качества стратегического планирования.

На предприятиях отрасли системное управление НТП предполагает, что до начала НИОКР должен быть этап, связанный с оценкой результатов стратегического маркетинга, роль которого возрастает в связи с ускорением процесса продвижения товаров. Это характерно для наукоемких машиностроительных производств. Представляется, что для оценки полного жизненного цикла приоритетными должны быть научные исследования, связанные с маркетингом, которые по своему содержанию имеют характер инженерно-экономической направленности. В отрасли научное прогнозирование рыночной ситуации становится наиболее сложным и достаточно затратным этапом всей экономической деятельности практически для любого предприятия. Рыночная стратегия и товарная политика реализуются без учета показателей обозначенных в государственных программах промышленности. Часто отстраненность федеральных органов от управления динамикой технологического пространства приводит к огромным потерям в масштабе страны. Важно отметить, что недооценка зарубежного опыта в этом вопросе негативно сказывается на конечных финансовых результатах предприятий машиностроения. Для повышения качества технологий в отрасли необходима большая работа по применению новейших систем проектирования и управления.

В развитых странах Запада, США и Японии инженерам-конструкторам и инженерам-технологам все чаще приходится иметь дело не с материальным, а, как заметил академик Фролов К.В., виртуальным производством, где главной точкой приложения их усилий служит программный продукт. Современные технические средства моделирования позволяют сокращать сроки проектирования и в целом НИОКР в 4-6 раз, что ускоряет обновление выпускаемой продукции как условие повышения потенциала конкурентоспособности, что особенно актуально для отраслей, производящих особо сложную наукоемкую продукцию. Однако, доля интеллектуальной собственности в стоимости продукции отечественных предприятий машиностроения не превышает 1-2 процентов. Для сравнения: за рубежом доля интеллектуальной собственности в стоимости продукции достигает не менее 40 процентов. Министерство промышленности, науки и технологий РФ разработало и приступило к реализации Программы поддержки жизненного цикла изделий, которая имеет стратегически важное значение для машиностроительного комплекса РФ, так как ее выполнение может создать реальные условия для перехода от бумажных технологий к электронно-цифровой научной деятельности и производству. Эта программа интегрирует в себе сертификацию, стандартизацию, разработку и даже утилизацию продукции и сопровождает ее в течение всего времени эксплуатации машин и оборудования; внедрение программы позволяет сокращать проектирование новых видов сложного

оборудования в отрасли в 2,5-3 раза. Развитие общих и частных функций управления НТП в машиностроении способствует не только сокращению сроков создания новой техники, но и значительно повышает параметры надежности и экономической эффективности конкретных видов изделий, что способствует улучшению результативности работы предприятий.

В отрасли недостаточно задействованы современные компьютерные технологии, роль которых, к сожалению, отдельными хозяйственными руководителями даже высокого ранга иногда недооценивается. Отечественные и зарубежные специалисты отмечают, что роль экспертных систем важна, но динамичность экономических и связанных с ними социальных процессов предполагает новый научно-аналитический инструментарий принятия хозяйственных решений, в том числе в сфере предпринимательства в сложных наукоемких производствах. Потенциал предприятий ВПК в машиностроительном комплексе страны используется недостаточно, что снижает общую эффективность машиностроения. По оценкам специалистов использование новых технологий ВПК в гражданском машиностроении происходит очень медленно, хотя в ряде случаев для этого не требуется значительных первоначальных финансовых и материальных затрат. Как показывают исследования динамики развития машиностроения страны, слабо учитываются региональные организационные и структурно-технологические факторы, роль которых увеличивается. Во многих регионах РФ не используется все еще значительный кадровый и организационно-технологический потенциал ведущих отраслей машиностроения. Отсутствие научно обоснованной промышленной политики не позволяет четко выделить приоритеты в развитии отдельных отраслей в связи с ограниченными инвестиционными ресурсами.

Во всех отраслях требуются огромные материально-финансовые средства даже для простого сохранения постоянно устаревающих фондов. Часто многие руководители предприятий не располагают данными и о перспективах развития "сопряженных" предприятий и это не позволяет им определять свою стратегию по выпуску необходимой для рынка продукции. Еще медленно получает распространение маркетинговый менеджмент, роль которого в зарубежных фирмах оценивается высоко. Сейчас требуется более глубокое изучение динамики рыночной среды для проведения подготовки предприятий к выпуску конкурентоспособной продукции. Очень часто в регионах принимаются "свои" законодательные акты для оживления промышленного производства и это является положительным фактором. Но во многих случаях потенциал субъектов РФ используется автономно, без учета эффекта межрегиональной кооперации, а при этом ведутся поиски возможностей для создания совместных предприятий с зарубежными странами. Исследования показывают, что эффективное развитие новых технологий в машиностроении предполагает высокий уровень научно-методического маркетингового обеспечения предпроизводственной стадии. По опыту зарубежных стран можно судить о том, что затраты, связанные с проведением комплексных маркетинговых исследований, имеют высокий уровень окупаемости. По данным отечественных экспертов, каждый вложенный рубль в такие исследования позволяет иметь доход не менее 3-5 рублей за счет повышения качества научно-информационного обеспечения предприятий в связи с сокращением срока создания новой конкурентоспособной продукции. Это связано с сокращением

сроков НИОКР в опытно- экспериментальных производствах и на стадии промышленных испытаний опытных образцов машин и оборудования, что прежде всего характерно для конструктивно сложных изделий в наукоемких производствах машиностроения страны. Функция технологического маркетинга становится неотъемлемой составной частью работ, входящих в содержание понятия "Комплексная подготовка производства". Но подготовка специалистов для выполнения такого рода работ осуществляется в вузах страны пока в недостаточных масштабах. Специалисты отмечают, что динамика технологического развития предприятий машиностроения должна обеспечивать оптимальный уровень технологической независимости ведущих групп отраслей машиностроительного комплекса и особенно тех из них, которые входят в систему ВПК. Межотраслевое разделение труда предполагает экономически обоснованную интеграцию интересов и средств научно-исследовательских центров фирм передовых промышленно развитых стран, используя возможности современных компьютерных технологий. Необходима четкая координация организационно- экономического механизма развития машиностроительного комплекса РФ, которая бы учитывала стратегию межотраслевых связей и в том числе технологической и организационный потенциал межстранового взаимодействия. Отсутствие национальной промышленной стратегии и научно обоснованной стратегии конверсии в системе ВПК не позволяет существенно улучшать использование инновационного потенциала машиностроительного комплекса. В машиностроении не решены проблемы обоснования социально-экономических критериев эффективности технологических процессов, которые могут быть "привязаны" к конкретным их видам, учитывая весь комплекс реальных затрат на их осуществление, включая все стадии жизненного цикла сложной наукоемкой продукции. С целью повышения результативности системы управления НТП необходимы экономически оптимальные технологии для типовых базовых переделов машиностроения, что предполагает использование методов моделирования на основе маркетинговых исследований и соответствующих прогнозных оценок развития машиностроения. Однако, пока нет завершенных комплексных исследований, посвященных методологическим проблемам измерения качества технологий, что не позволяет учесть резервы повышения результатов хозяйствования при разработке инвестиционной стратегии предприятий отрасли. Сейчас важно реализовать принцип научно обоснованной целевой селективно-стимулирующей направленности вложения инвестиций в наиболее эффективные программы технологического развития предприятий машиностроения, реализация которых позволит решить многие проблемы организационно-технологической готовности хозяйствующих субъектов к выпуску конкурентоспособной продукции.

Мобилизация финансово-кредитных ресурсов для развития новых технологий возможна как на федеральном, так и региональном уровнях, когда затрагиваются экономические интересы при формировании материальных предпосылок конкурентных преимуществ товаропроизводителей. Соединение ресурсов необходимо в тех случаях, когда недостаточно источников федерального и регионального инвестирования развития технологического потенциала для реализации соответствующих инновационных программ и проектов формирования технополисов, технопарков и инновационных центров. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, реализа-



ция проектов такого рода весьма перспективна. Для ускорения развития материально-технической базы машиностроения необходимо совершенствование использования стимулирующей функции налогообложения. Это предполагает, например, освобождение от налогообложения, если прибыль используется на реализацию инновационных проектов: вводится льготное налогообложение на прибыль, идущую на вложения в высокие технологии и технологии двойного назначения, эффективность которых может быть получена на предприятиях гражданского машиностроения и даже в других отраслях промышленности.

Решение такого рода проблем государственного значения позволило бы существенно улучшить механизм экономического стимулирования всей системы организаций, занятых инновационной деятельностью в значительных масштабах. Только комплексный подход при решении всего спектра сложных организационно-технологических задач может способствовать ускорению темпов повышения эффективности предприятий отечественного машиностроения.

**А.В. Фрезе**

*Самарский государственный  
экономический университет*

**В.И. Фрезе**

*Тольяттинский филиал  
Самарского государственного  
экономического университета*

## **ПЕРЕХОД К СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Несколько лет назад большинство руководителей предприятий на вопрос "Что является главной целью деятельности Вашего предприятия?" отвечали "Рост прибыли" или "Рост прибыли и увеличение доли рынка". В настоящее время наиболее продвинутые топ-менеджеры отмечают "Целью деятельности предприятия является увеличение его стоимости". Тактика уступает место стратегии, ибо "рост стоимости бизнеса", в отличие от простого "получения прибыли" учитывает долгосрочные перспективы предприятия, и влияние внешней среды (экономическую и рыночную конъюнктуру, позиции бизнеса на рынке), и внутренние факторы деятельности предприятия (состояние и эффективность использования активов, качество управления, мотивацию топ-менеджеров).

Выбор в качестве оценочного показателя "стоимости предприятия" позволяет избежать ошибок при экономическом анализе его деятельности. С ростом стоимости предприятия увеличивается величина капитала, вложенного в него акционерами, что гарантирует получение дополнительного дохода от перепродажи принадлежащих им акций или долей в уставном капитале.

Кроме того, величина стоимости является дополнительным критерием оценки финансово-экономического состояния предприятия в случаях, когда оно демонстрирует либо снижение доли рынка при росте дохода, либо сокращение дохода при

росте доли рынка, либо уменьшение прибыли и доли на одном рынке при повышении доли и прибыли на другом рынке. В этом случае собственникам, инвесторам, кредиторам и топ-менеджерам необходим универсальный показатель для оценки реального положения и перспектив предприятия. Таким показателем может выступить величина стоимости предприятия.

Факторы стоимости предприятия могут быть распределены по нескольким уровням:

- *общие факторы* (рентабельность инвестированного капитала, величина дохода и прибыли, объем инвестированного и привлеченного капитала);
- *факторы определяющие величину прибыли* (доход, издержки, направления инвестирования капитала в различные виды активов);
- *специфические факторы* (клиентская база, эффективность использования материальных, финансовых ресурсов, производственного и трудового потенциала предприятия, цена отдельных видов ресурсов);
- *факторы платежной политики* (наличие поставщиков, дефицит или профицит ресурсов, стоимость ремонта, модернизации или реконструкции основных средств).

Собственнику предприятия необходимо иметь ввиду, что многоуровневая система демонстрирует зависимость факторов более высокого уровня от факторов более низкого уровня и отражает зависимость показателя стоимости от текущей деятельности. Например, совершенствование бизнес-процессов, как правило, приводит к снижению текущих издержек предприятия, что способствует росту прибыли и повышению рентабельности производства и вложенного капитала.

Управление стоимостью предприятия - это управление системой факторов стоимости. Такая система состоит из множества факторов, управление которыми требует соответствующих затрат. Первостепенной задачей является определение ключевых, наиболее значимых факторов, на которые направляются основные усилия по управлению стоимостью.

На основе факторного анализа определяется степень влияния каждого фактора на стоимость предприятия. Тестирование системы факторов проводится на основе текущей деятельности, и возможных критических ситуаций (дефицит ресурсов, изменения в законодательстве).

Процесс подготовки к управлению стоимостью предприятия осуществляется в несколько этапов.

*Первый этап. Диагностика предприятия и оценка его стоимости:*

- диагностика реального позиционирования предприятия на рынке с учетом направлений его деятельности (маркетинг, сбыт, производство, управление);
- определение ключевых факторов стоимости;
- расчет величины стоимости бизнеса на текущий момент.

Результатом этапа является диагностика и определение базового уровня величины стоимости предприятия. Реализация данного этапа занимает от одного до шести месяцев. Источником информации служит система управленческого учета предприятия.

*Второй этап. Разработка стратегии развития предприятия в направлении увеличения величины его стоимости:*

- формирование системы ключевых факторов стоимости;

- тестирование предприятия;
- определение прогнозных качественных и количественных величин ключевых факторов стоимости;
- согласование стратегии предприятия с прогнозными значениями ключевых факторов стоимости;
- обоснование и выбор из альтернативных стратегий развития предприятия оптимальной (рациональной) стратегии развития.

Критерий выбора - максимальная величина стоимости предприятия. На данном этапе вначале выделяются, например, такие ключевые факторы: стоимость сырья на производство продукции и уровень брака. Затем определяется, какой уровень данных показателей может быть обоснован рыночными ценами (для фактора стоимость сырья) и применяемыми технологиями и организацией производства (для фактора уровень брака). После этого рассматриваются пути, с помощью которых можно достигнуть прогнозных значений указанных показателей. В стратегии отражается величина факторов стоимости более высокого уровня (например, уровень прибыли, который может быть достигнут при прогнозном уровне стоимости сырья). Далее сравниваются варианты стратегий предприятия (например, стратегия работы с посредниками, или стратегия развития собственной сети поставок предприятия). Оптимальной будет та, которая обеспечит большую величину стоимости предприятия.

*Третий этап. Разработка бизнес-плана в соответствии с выбранной стратегией:*

- подготовка организационно-функциональной структуры предприятия с установлением зон ответственности подразделений и топ-менеджеров;
- разработка планов производства, маркетинга и сбыта, ориентированных на достижение прогнозных показателей ключевых факторов стоимости, определенных стратегией предприятия;
- определение величин факторов стоимости более низкого уровня, изменение которых влияет на ключевые факторы стоимости высших уровней;
- подготовка инвестиционных (в том числе и инновационных) программ, направленных на обеспечение прогнозных значений ключевых факторов стоимости;
- разработка пакета мер по управлению рисками предприятия.

Таким образом, разработанный бизнес-план охватывает все аспекты деятельности предприятия. Сроки разработки от одного до шести месяцев. Сложность данного этапа состоит в необходимости создания системы критериев оценки эффективности тех или иных мероприятий или мер. Как правило, критерии эффективности деятельности предприятия устанавливаются на основе финансово-экономических показателей, принятых в практике предприятий.

*Четвертый этап. Внедрение системы управления стоимостью предприятия:*

- факторы стоимости распределяются по структурным подразделениям предприятия и исполнителям как объекты контроля и ответственности;
- методы управления факторами стоимости предприятия разрабатываются и реализуются его менеджерами;
- проводится мониторинг системы управления стоимостью предприятия; выявляются качественные и количественные отклонения достигнутых значений соот-

ветствующих прогнозных показателей и осуществляются действия по устранению отклонений; при необходимости изменяются цели и планы по их достижению.

На данном этапе могут возникнуть сложности, обусловленные сопротивлением сотрудников предприятия проводимым изменениям. Для успешной реализации данного этапа необходимо особое внимание уделить мотивации персонала, на разъяснении и стимулировании успешной реализации изменений.

Разработка и внедрение многоуровневой системы управления стоимостью предприятия достаточно продолжительный процесс, занимающий от шести до двадцати четырех месяцев.

Стоимость предприятия может быть увеличена путем управления определенными факторами. Можно выделить три способа влияния на стоимость бизнеса.

*Первый способ.* Реализация инвестиционных проектов (реконструкция и модернизация действующего производства, строительство и ввод новых производственных мощностей, повышение качества продукции в соответствии с потребностями рынка). Используя собственные средства и привлекая инвесторов предприятие может повысить свою стоимость.

*Второй способ.* Структурная перестройка предприятия (реструктуризация, реформирование). Материальные затраты на реформирование предприятия, как правило, ниже возможных затрат при реализации инвестиционной программы, т.к. предприятие повышает эффективность действующего производства. Специфический риск - риск управляемости. Информационные, учетные, контрольные и отчетные системы предприятия могут оказаться не готовыми реализовывать свои функции в процессе реформирования. Необходима кардинальная перестройка системы управленческого учета. Особое значение приобретает уровень квалификации и соответствия новым задачам управленческих кадров. На предприятии проводится анализ вероятности сопротивления персонала изменениям. Следует иметь в виду, что сопротивление персонала изменениям присутствует при реализации любых проектов, однако особенно часто оно возникает при внесении изменений в систему управления. Разъяснение персоналу целей и задач проводимых изменений вовлечет менеджеров предприятия в процесс реформирования, разовьет у них чувство причастности и дополнительной ответственности за происходящее.

*Третий способ.* Прозрачность и открытость предприятия. В настоящее время существует серьезное расхождение между внешней оценкой стоимости предприятия (со стороны инвесторов, кредиторов) и тем, как его стоимость оценивают топ-менеджеры и собственники предприятия. Эта разница обусловлена тем, что субъекты внешней среды обладают меньшей информацией о предприятии по сравнению с собственниками и менеджментом. Проведение мероприятий, повышающих прозрачность и открытость бизнеса, всегда способно увеличить величину стоимости предприятия.

Последние два способа, - действия по реструктуризации предприятия и по реинжинирингу бизнес-процессов - не требуют существенных затрат, как при реализации инвестиционных проектов, но могут быстро увеличить величину стоимости предприятия.

**А.В. Фрезе**

*Самарский государственный  
экономический университет*

**В.И. Фрезе**

*Тольяттинский филиал  
Самарского государственного  
экономического университета*

## **СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА: УПРАВЛЕНИЕ, НАЦЕЛЕННОЕ НА СОЗДАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Наиболее важным в конкурентной борьбе являются системность и интеграция. Они позволяют предприятию превратить разрозненные направления бизнеса, разнородные процессы и неупорядоченное движение сотрудников в единое целое, когда каждое звено работает для достижения главной и основной цели бизнеса, - создания и повышения стоимости предприятия

Еще не так давно казалось, что идеи классиков экономической теории - Рикардо, Смита, Маркса, Маршалла - безнадежно устарели, что им на смену пришла философия "экономики нового типа". Успех стремительно взлетающих "фондовых пузырей" был весьма впечатляющим, но их жизнь, увы, оказалась весьма короткой. Это подтверждает современный мировой финансовый кризис. Возвращение к фундаментальным основам экономической теории будет болезненным и неизменным. Современный зигзаг фондовых и биржевых индексов оказался лишь еще одним доказательством того, что основополагающие принципы фундаментального финансово-экономического анализа были, есть и остаются в будущем залогом жизнеобеспеченности стратегических решений.

Словосочетание "управление стоимостью" стало сегодня реальным символом применения последних достижений в области управленческих технологий и самых современных инструментов финансово-экономического менеджмента, позволяющих наиболее эффективно прогнозировать, координировать, контролировать и направлять действия на предприятии на пути достижения поставленных целей. Благодаря усилиям профессиональных консультантов идеи управления стоимостью" перекочевали со страниц академических публикаций в повестку дня заседаний советов директоров, общих собраний ряда предприятий в России. Тезис о приоритете задачи максимизации стоимости в интересах собственников становится атрибутом заявлений руководителей, пресс-релизов и годовых отчетов отдельных российских предприятий. Проводимые бизнес-семинары и публикации в деловой периодике подтверждают устойчивый интерес к концепции и методам стоимостного подхода к управлению предприятием.

Корпоративная переориентация на максимизацию стоимости бизнеса создала новое поле профессиональной деятельности, - предоставление услуг по разработке, привязке и реализации "стоимостных" технологий управления. Стремление дифференцировать предложения привело к тому, что наряду с классической моделью дисконтированного денежного потока предлагается другой инновационный продукт - специ-

ально сконт-руированный экономический показатель (рыночная стоимость, определенная затратным подходом +/- экономически добавленная стоимость), изменение которого служит мерой успеха. Идеологической основой данного показателя служит тезис, - новая стоимость создается тогда, когда отдача на предоставленный инвесторами капитал превышает ожидаемую доходность от вложений с аналогичным риском, либо когда отдача от привлеченного капитала превышает затрат на его привлечение.

Управление стоимостью предприятия представляет собой интегрированную концепцию экономического анализа управленческих решений, основанную на фундаментальных результатах теории корпоративных финансов, методах стратегического экономического анализа и менеджмента. Наряду с традиционным финансово-экономическим анализом производится долгосрочный прогноз оценки финансово-экономических последствий важнейших управленческих решений с учетом вероятной динамики изменений внешней и внутренней среды функционирования предприятия. Жестким каркасом системы эффективного и рационального управления становится диалектическое единство противоположностей: применение рациональных методов количественной оценки и целеполагания в финансово-экономических терминах в сочетании с гибкими, ориентированными на обучение и адаптивное взаимодействие, подходами стратегического менеджмента.

Развитие информационных технологий, глобализация рынков, ускорение внешних изменений и необходимость быстрой реакции на вызовы конкурентной среды привели к тому, что циклы стратегического прогнозирования постепенно слились в непрерывный процесс. Необходимым условием успеха становится доступ к своевременной, достоверной и наиболее полной информации о состоянии финансовых и товарных рынков, планах и действиях основных конкурентов, макроэкономической и отраслевой динамике, о достигнутых результатах и перспективах самого предприятия. В настоящее время в концепции "управления стоимостью предприятия" решается проблема эффективности управленческих процессов. С учетом требований времени, в повседневную жизнь предприятий внедряются различные компьютерные технологии сбора, обработки, анализа и обмена информацией. Предприятия получили инструментальную базу, которая позволяет трансформировать систему факторов стоимости в систему целевых нормативов и ключевых показателей эффективности, и делают реальным переход от теоретических моделей к стоимостным принципам принятия решений на всех уровнях управления в режиме реального времени.

Логика экономического развития и накопленный к началу 21-го века опыт внедрения методов "управления стоимостью предприятий" диктует настоятельную необходимость расширения концепции. Становится очевидным, что в процессе выработки и осуществления стратегии предприятия взаимодействуют все: анализ альтернатив и распределение ресурсов, система оценки и контроля результативности, принципы стимулирования топ-менеджеров. В арсенале "управления стоимостью предприятия" появляется "экономическая психология", и стоимостной подход к управлению приобретает признак системности

Объединив в себе предыдущий опыт развития концепции управления, стоимостной подход отражает качественный скачок в идеологии оценки и принятия управленческих решений. От традиционного анализа финансово-экономических показате-

лей за период и их сопоставления с аналогичными показателями в прошлом, и / или аналогичными показателями других предприятий отрасли менеджмент переходит к долгосрочному прогнозу денежных потоков и непрерывному мониторингу рисков. Основной и главной целью становится максимизация стоимости предприятия, отличительной чертой корпоративного управления - нацеленность на будущее. Способность предприятия как единого механизма находить и эффективно использовать возможности для движения по пути приращения стоимости формирует новую сферу ключевой компетентности. Умение создавать и сохранять стоимость превращается в источник конкурентного преимущества, который невозможно купить, и еще труднее скопировать.

В настоящее время за терминем "управление стоимостью предприятия" стоит концепция системного подхода к управлению, когда все усилия нацелены на достижение единой цели - максимизации стоимости предприятия. Составными частями стоимостного подхода являются идеология, принципы и процессы. Идеология делает управление осознанным и задает вектор движения. Принципы дают базу для обоснованной оценки альтернатив. Отлаженность процессов определяет эффективность предприятия в реализации стратегии и достижении поставленных целей.

Сердцевиной идеологии стоимостного подхода является выбор задачи максимизации стоимости предприятия в качестве генеральной корпоративной цели, и убежденность топ-менеджеров в возможности целенаправленного управления процессом ее создания и приумножения. Руководители всех подразделений и структурных единиц предприятия осознают, что из первоочередная задача - обоснование, разработка и реализация стратегий, дающих максимально возможный вклад в прирост стоимости предприятия. Все другие цели - рост дохода и прибыли, удовлетворенность потребителя, доля рынка, известность марки выпускаемой продукции - являются весьма важными, но второстепенными. Они отражают степень влияния топ-менеджеров подразделений и структурных единиц, претендующих на долю в результатах деятельности предприятия, и/либо трансформируются в задачу максимизации стоимости, и/либо служат ограничениями на пути решения данной задачи.

Принципы оценки бизнеса дают понимание взаимосвязи между стратегией, операциями и финансово-экономическими результатами, направляют усилия менеджмента на поиск альтернатив, позволяющих эффективно преодолевать внешние силы конкуренции и внутреннее противодействие, прежде всего связанное со стереотипами сложившейся корпоративной культуры. Для движения по пути повышения стоимости предприятию необходимо перестроиться, как идеологически, так и организационно. В основе лежит экономическая целостность, когда каждое подразделение или структурная единица двигаются в сторону максимизации стоимости самостоятельно, а отвечают за результат их руководители.

Важнейшей предпосылкой достижения высоких результатов является отлаженность управленческих процессов. Их можно разделить на три группы. Во-первых, это процесс принятия ключевых решений, и в первую очередь стратегические анализ и прогнозирование. Во-вторых, это обеспечивающие процессы, и особая роль отводится процессу обучения и адаптации. В-третьих, это бизнес-процессы. Определяющими являются организационная структура, разработка стратегии, распределение ресурсов, выработка целевых нормативов по ключевым детерминантам стоимости и система стимулирования

топ-менеджеров. Каждый руководитель оценивается по показателям, которые отражают результаты деятельности в зоне его непосредственной ответственности, и отвечает за то, что находится в компетенции его решений.

Системная перестройка управленческих процессов начинается с вопроса о том, где и как создается или разрушается стоимость, насколько эффективно работают звенья цепочки стоимости и как результаты подразделений предприятия соотносятся с конкурентами. Важнейшим итогом стоимостного аудита становится переосмотр сложившихся представлений менеджмента о сферах ключевой ответственности и компетентности, и/или выявление областей, где предприятие неконкурентноспособно. Такой анализ обозначает существующие и назревающие проблемы, проливает свет на возможности долгосрочного роста стоимости предприятия.

Нельзя рассчитывать на долгосрочный рост стоимости предприятия, не учитывая в должной мере интересы тех, кто способен влиять на его благополучие. Невозможно создавать стоимость без лояльных потребителей, отлаженных взаимоотношений с поставщиками сырья и капиталов, нормальных отношений с регулируемыми и контролирующими органами. Наличие единого критерия - стоимости предприятия - дает объективную базу для целенаправленного ранжирования конкурирующих интересов. Максимизация стоимости предприятия - совокупности существующих прав требований финансового и нефинансового характера - обеспечивает одновременно и максимально возможный вклад в рост благосостояния общества в целом. Принцип максимизации стоимости сам по себе ничего не говорит о том, какой вектор развития у бизнеса, и какую стратегию он берет на вооружение. Он не дает ответа и на вопрос, где искать и как использовать источники роста стоимости предприятия, как выжить или победить в конкурентной борьбе. Принцип максимизации стоимости задает единую проекцию для оценки результатов, универсальную систему координат для управления отдельными подсистемами и предприятием в целом, единую шкалу для измерения успеха на пути реализации стратегии. Стоимость - это критерий, отражающий интегральный эффект влияния принимаемых решений на все параметры, по которым оценивается деятельность предприятия: величина дохода и прибыли, доля рынка и прочность конкурентной позиции, инвестиционные потребности, потоки денежных средств, эффективность, налоговое бремя и риски.

**А.А. Чудаева**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ**

Надежность - один из основных показателей качества, использующийся при оценке технического уровня и качества продукции.

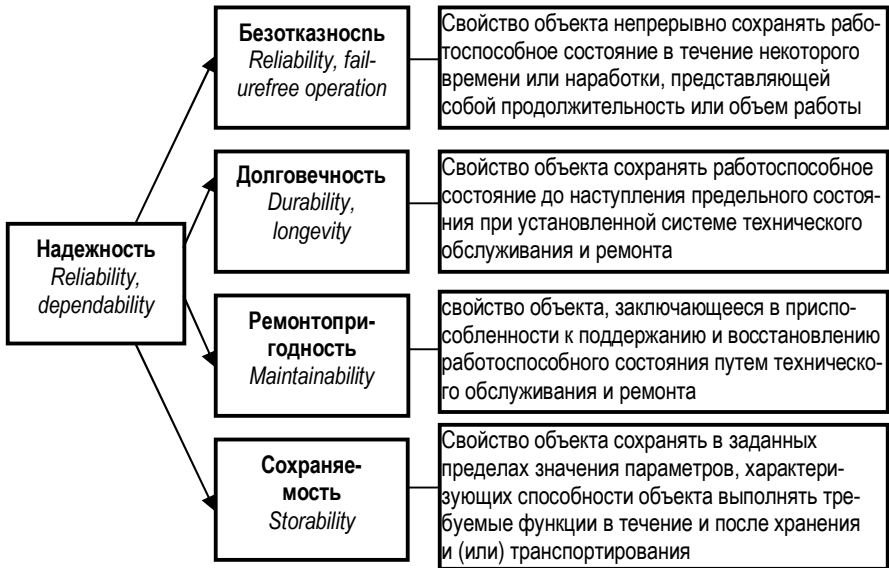
Большой вклад в изучение проблем надежности был сделан в работах отечественных и зарубежных исследователей: Н.Г. Бруевича, Л.И. Волкевича, Ф.К. Германчука, Т.А. Голинкевича, А.М. Дальского, М.А. Елизаветина, В.Е. Канарчука, Н.Д. Кузнецова,



В.А. Острейковского, А.С. Проникова, Э.А. Сателя, Я.М. Сорина, Р. Хевиленда, В.И. Цейтлина и др.

Согласно ГОСТ 27.002-89 "Надежность в технике. Основные понятия. Термины и определения", надежность - это свойство объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, технического обслуживания, хранения и транспортирования.

Надежность является комплексным свойством, которое в зависимости от назначения объекта и условий его применения может включать свойства, представленные на рис. 1, или определенные сочетания этих свойств.



**Рис. 1. Свойства надежности и их определения**

Определения состояний объекта, с помощью которых описываются свойства надежности, представлены в таблице.

<b>Характеристика состояний объекта</b>	
Состояние объекта	Характеристика состояния объекта
1	2
Исправное состояние Исправность Good state	состояние объекта, при котором он соответствует всем требованиям нормативно-технической и (или) конструкторской (проектной) документации
Неисправное состояние Неисправность Fault, faulty state	состояние объекта, при котором он не соответствует хотя бы одному из требований нормативно-технической и (или) конструкторской (проектной) документации

1	2
<i>Работоспособное состояние</i> <i>Работоспособность</i> Up state	состояние объекта, при котором значения всех параметров, характеризующих способность выполнять заданные функции, соответствуют требованиям нормативно-технической и (или) конструкторской (проектной) документации
<i>Неработоспособное состояние</i> <i>Неработоспособность</i> Down state	состояние объекта, при котором значение хотя бы одного параметра, характеризующего способность выполнять заданные функции, не соответствует требованиям нормативно-технической и (или) конструкторской (проектной) документации. Для сложных объектов возможно деление их неработоспособных состояний. При этом из множества неработоспособных состояний выделяют частично неработоспособные состояния, при которых объект способен частично выполнять требуемые функции
<i>Предельное состояние</i> Limiting state	состояние объекта, при котором его дальнейшая эксплуатация недопустима или нецелесообразна, либо восстановление его работоспособного состояния невозможно или нецелесообразно
<i>Критерий предельного состояния</i> Limiting state criterion	признак или совокупность признаков предельного состояния объекта, установленные нормативно-технической и (или) конструкторской (проектной) документацией. В зависимости от условий эксплуатации для одного и того же объекта могут быть установлены два и более критериев предельного состояния

По нашему мнению, некоторые из приведенных на схеме и в таблице определений требуют конкретизации.

Так, на наш взгляд, из определения предельного состояния объекта, являющегося частью понятия "долговечность", не ясно - каким образом решается вопрос о недопустимости и нецелесообразности? Согласно монографии В.М. Акимова, Д.Э. Старика и А.А. Морозова "Экономическая эффективность повышения ресурса и надежности газотурбинных двигателей"<sup>1</sup>, предельное состояние объекта устанавливается по изменению параметров оборудования<sup>2</sup> и по экономическим показателям.

Что касается изменений параметров оборудования, то, очевидно, этот вопрос - технический, и он решается инженерами-проектировщиками продукции, а воплощается эксплуатационниками. Каким же образом определить пределы, или границы,

<sup>1</sup> Акимов В.М., Старик Д.Э., Морозов А.А. Экономическая эффективность повышения ресурса и надежности газотурбинных двигателей. М., 1972. С. 4.

<sup>2</sup> Оборудование (машина) - это совокупность связанных между собой частей или устройств, из которых по крайней мере одно движется, а также элементы привода, управления и энергетические узлы, которые предназначены для определенного применения, в частности для обработки, производства, перемещения или упаковки материала. К термину оборудование относят также и совокупность машин, которые так устроены и управляемы, что они функционируют как единое целое для достижения одной и той же цели (п. 3.1 Межгосударственного стандарта ГОСТ ИСО/ТО 12100-1-2001 "Безопасность оборудования. Основные понятия, общие принципы конструирования. Часть 1. Основные термины, методика").

экономической целесообразности использования объекта, - не всегда поясняется в литературе по надежности.

Следует также отметить, что, по нашему мнению, вопрос о нецелесообразности дальнейшей эксплуатации объекта и восстановлении его работоспособного состояния должен подразумевать под собой не только экономическую целесообразность, но и целесообразность с точки зрения морального износа.

Таким образом, оценка долговечности производится по суммарной наработке объекта до полного исчерпания работоспособности или другого предельного состояния (капитального ремонта).

Долговечность характеризуется как закономерностями возникновения отказов, так и закономерностями их устранения и предупреждения и их постепенными изменениями на протяжении срока службы машины.

Долговечность машины определяется не только износом ее деталей, но и нарушениями регулировок. Долговечность зависит от конструктивных особенностей машины, прочности и износостойкости деталей и узлов, качества смазочных материалов.

Вышесказанное свидетельствует о том, что как в трактовке понятия "долговечность", так и других свойств надежности, прослеживается технический подход. Однако, по нашему мнению, технические критерии вне связи с экономикой являются ограниченными.

Вследствие этого мы считаем необходимым подробнее остановиться на понятии "срок службы", не тождественном термину долговечность, несмотря на близкую их природу и взаимообусловленность. Срок службы считается категорией экономической, которая измеряется продолжительностью пребывания оборудования в эксплуатации.

Согласно "ГОСТ 27.002-89 Надежность в технике. Основные понятия. Термины и определения", срок службы (Useful lifetime, lifetime) - календарная продолжительность эксплуатации от начала эксплуатации объекта или ее возобновления после ремонта до перехода в предельное состояние.

Срок службы машины зависит от организации производства, в котором она эксплуатируется, от скорости морального старения машины, от интенсивности физического износа и других факторов, определяющих затраты на периодическое восстановление работоспособности.

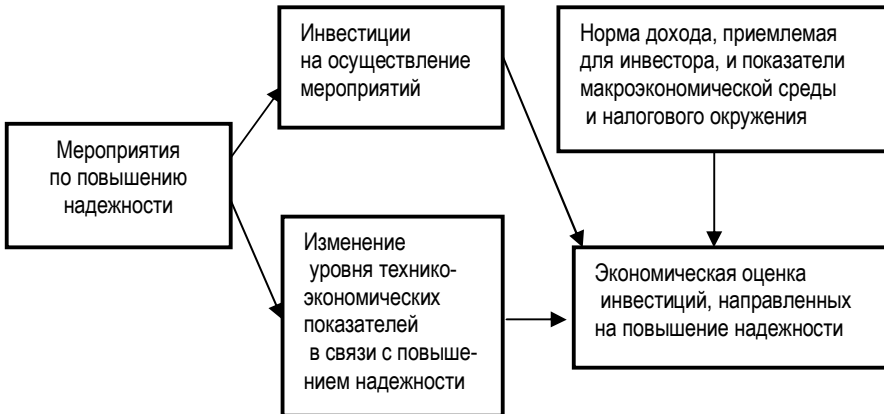
Если выполняются периодические ремонты, при которых происходит замена изношенных деталей новыми или восстановленными, то суммарная наработка, т.е. долговечность, может оказаться неопределенно длительной. Однако срок службы машины должен быть не максимально возможным, а экономически целесообразным.

Срок службы машины оказывает влияние на величину производственных затрат и себестоимость продукции. При современных темпах развития техники часто машина, находящаяся еще в удовлетворительном техническом состоянии, заменяется новой, меньшей по стоимости, либо обеспечивающей большую производительность. Это объясняется тем, что при технико-экономическом анализе использование старой машины (морально устаревшей) оказывается экономически неоправданным. В этом случае долговечность машины не будет полностью использована и затраты предприятия-изготовителя на обеспечение чрезмерной долговечности окажутся излишними.

Следовательно, необходимо долговечность машины, закладываемую при ее проектировании и изготовлении, скоординировать с экономически обоснованным

сроком службы, чтобы не получился разрыв во времени между долговечностью машины и ее сроком службы.

Таким образом, оценка надежности является задачей экономического свойства, алгоритм решения которой в самом общем виде можно представить схемой, представленной на рис. 2.



**Рис. 2. Схематическое изображение алгоритма решения задачи по экономической оценке инвестиций, направленных на повышение надежности оборудования**

В настоящее время существует два подхода к экономической оценке инвестиций, направленных на повышение надежности. Они относятся к разным этапам развития экономической науки:

- 1) по приведенным затратам<sup>1</sup>;
- 2) исходя из современного понимания сущности и факторов определения экономической эффективности инвестиций<sup>2</sup>.

В рамках первого подхода экономическая целесообразность инвестирования средств в повышение надежности оборудования обосновывается с помощью проведения оценки сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, показателем которой является минимум приведенных затрат, либо с помощью расчета годового экономического эффекта - его величина показывает общую экономию годовых затрат по сравниваемым вариантам.

---

<sup>1</sup> Экономика предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара, М., 2003; Османкин Н.Н. Управление нововведениями (инновационный менеджмент): Учеб. пособие. Самара, 2002; Кузнецов А.В. Экономическая эффективность повышения надежности технических систем // Инженер. Технолог. Рабочий. 2003. № 4. С. 15-20; Управление качеством продукции: Учеб. пособие / Под ред. Н.И. Новицкого. М., 2002.

<sup>2</sup> Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие. Самара, 2003; Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П.Н. Завлина и др. М., 2000.

Методика расчета экономии годовых затрат, ставшая для своего времени революционным шагом в развитии экономической мысли, дала возможность выявить факторы, формирующие экономическую эффективность. Но эта методика не учитывает влияния на экономическую эффективность: риска, срока эксплуатации технической системы, инфляции. Очевидно, что в условиях рыночной экономики недопустимо игнорирование ни одного из перечисленных параметров.

В рамках второго подхода к обоснованию экономически целесообразных границ повышения надежности в соответствии с методами, предложенными в общепризнанных в мировой практике "Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)"<sup>1</sup> учитываются все факторы, оказывающие влияние на экономическую эффективность.

Следовательно, необходимо, согласно рекомендациям, проводить оценку каждого из многовариантных самостоятельных инвестиционных проектов, в виде которых можно представить мероприятия, направленные на повышение надежности. Результаты могут быть оценены по системе показателей экономической эффективности: ВНД, ЧДД, сроку окупаемости, индексу доходности. Их назначение состоит в том, чтобы решить задачу оценки сравнительной эффективности проектов.

Но прежде, чем принимать решение относительно предпочтительности одного из сравниваемых инвестиционных проектов, следует определить, сравниваются ли между собой альтернативные проекты, то есть, по существу, варианты реализации одной и той же производственной задачи, или независимые проекты.

Очевидно, что в данном случае речь идет об альтернативных проектах. При их оценке, согласно "Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)", предпочтение следует отдать проекту, обеспечивающему более высокий уровень чистого дисконтированного дохода, роль же показателя внутренней нормы дохода сводится к определению пределов, в которых может находиться норма дохода.

Таким образом, по-видимому, можно считать, что оценка экономически целесообразных границ повышения надежности должна проводиться в соответствии с современными рекомендациями.

Исследование по экономической оценке повышения надежности, исходя из современного понимания сущности и факторов определения экономической эффективности инвестиций, было проведено нами на материалах газотурбинного двигателя НК12-СТ, изготавливаемого в ОАО "Моторостроитель" и устанавливаемого на газоперекачивающих агрегатах газоперекачивающих станций. Всего таких изделий в эксплуатации находится 755, из них 455 в Российской Федерации - в управлении ОАО ПАО "ГАЗПРОМ".

Мы воспользовались этой информацией при определении границ экономической целесообразности повышения надежности, расчеты которых показали, что повышение надежности газотурбинного двигателя НК12-СТ по ряду групп наработки нецелесообразно из-за низкой вероятности наступления отказа и высоких затрат на проведение мероприятий по повышению надежности.

---

<sup>1</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция). М., 2000.

Следовательно, результаты расчетов по определению экономически целесообразных границ повышения надежности позволяют судить о том, до каких пределов допустимо увеличивать затраты на мероприятия по повышению надежности оборудования.

**М.М. Шмунк**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ МЕТАЛЛОЕМКОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Повышение технологического уровня машиностроения определяется прежде всего качественными характеристиками исходных конструкционных и инструментальных материалов, ведущее место в числе которых занимает металл. Увеличение объема металлопотребления при оптимальной структуре продукции предопределяет необходимость исследования базовых факторов и направлений снижения затрат металла при соблюдении принятых в отрасли технологий.

Динамика развития машиностроения промышленно развитых стран за последние 20 лет характеризуется усилением тенденции к снижению металлоемкости машин, к опережающему росту их мощности и производительности. Основным фактором снижения металлоемкости продукции является внедрение в производство принципиально новых технологических процессов развития традиционных технологий, совершенствование конструкций выпускаемых машин, использование новых конструкционных и инструментальных материалов на базе современных энергоносителей. Общая металлоемкость продукции отечественного машиностроения снижается очень медленно, а материальные затраты в структуре себестоимости продукции машиностроения занимают большой удельный вес и имеют некоторую тенденцию к росту. Обуславливается это непрерывным повышением цен и, прежде всего, на энергоносители и продукцию металлургии. Все основные виды продукции машиностроения страны имеют более высокий уровень металлоемкости по сравнению с аналогичными изделиями промышленно развитых стран. Коэффициент использования металла в машиностроительном комплексе страны повышается медленно. В 1984г. коэффициент использования черных металлов составлял 0,71, а в 2006г. - 0,72 против 0,81-0,87, в промышленно развитых странах. Незначительно также увеличивается и коэффициент использования и дорогостоящих металлов и их сплавов. В машиностроении, однако, имеются большие технологические, структурные и другие резервы повышения эффективности использования металла на всех стадиях его обработки, начиная с заготовительных цехов. Данные показывают, что основным резервом экономии металла в отрасли является снижение конструктивной металлоемкости машин, но этот резерв в машиностроении используется не в полной мере. Например, в 1985-1990 гг. на предприятиях тяжелого и энергетического машиностроения в результате уточнения расчетов запаса прочности ряда крупных узлов и деталей их масса была снижена на 35-40 процентов. А в ряде случаев уточнение расчетов запаса прочности позволяет снизить массу машин в 1,4-2,3 раза. По данным специалистов, реализация резервов за счет уточнения запасов прочности увеличивает экономич-

ность конструкций не только при их производстве, но и в сфере эксплуатации. В полной мере это характерно для транспортных средств. Расширение сортамента проката черных и цветных металлов позволяет более рационально использовать прокат и снижать металлоемкость продукции в отрасли. В машиностроении еще недостаточно используются облегченные профили высокоточного проката. Широкое применение периодических профилей продольной и поперечно-винтовой прокатки в отрасли дает значительный технико-экономический эффект, так как потери проката в облой, например, при горячей штамповке деталей машин составляют от 15 до 23 процентов. Использование периодического проката повышает коэффициент использования проката на 16-20 процентов. Прогрессивные заготовки из периодического профиля позволяют снизить отходы металла, трудозатраты и энергоемкость продукции. Значительная экономия металла в отрасли и снижение себестоимости машин достигается во многом за счет оптимизации их технико-экономических характеристик. В этом случае могут быть использованы современные методы системного технико-экономического анализа конструкций машин и оборудования на основе применения современных компьютерных технологий.

Значительные возможности по экономии материальных ресурсов связаны с широким использованием заменителей металлов, что позволяет не только экономить дорогостоящие дефицитные материалы, но и способствует ускорению научно-технического прогресса, улучшает технико-экономические параметры машин, повышает их надежность и снижает их себестоимость. Так, применение в электротехнической промышленности 1 тонны полимеров экономит примерно 2-2,5 тонн металла. Что позволяет снижать общезаводскую трудоемкость производства на 1300-1500 нормо-часов и технологическую трудоемкость на 500-600 нормо-часов в расчете на 1 тонну применяемых прогрессивных пластмасс взамен металлов. Масштабная замена металлов пластмассами - важный резерв снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности продукции отрасли. Применение пластмасс в машиностроении экономит в значительных объемах черные металлы. Но конструкторы и технологи в силу различных причин это не всегда учитывают. Во многом еще преобладают традиционные подходы в деле расходования исходных конструкционных материалов без комплексных исследований тенденций научно-технологического прогресса на стыке "металлургия - машиностроение". В промышленности в 1978-1989гг. развивалось производство как традиционных заменителей металла (пластмасс, стекловолокна, металлокерамики, прессованной древесины), так и других прогрессивных современных неметаллических конструкционных материалов. В начале 90-х гг. практически началось промышленное применение основного спектра композиционных материалов, технической керамики, металлорезины. Наиболее важные резервы экономии металла прежде всего связаны с совершенствованием технологии изготовления изделий и повышением коэффициента использования металлов, который отражает темпы развития технологии изготовления деталей и характеризует динамику качества развития материально-технической базы отрасли. Главным технологическим направлением снижения металлоемкости продукции машиностроения является совершенствование заготовительного производства на основе оптимизации структуры парка ведущего оборудования. По оценке специалистов, в машиностроении структура прямых металлоотходов характеризуется следующими данными: в литейном производстве - 26-31%;

кузнечно-прессовом - 6-9%, металлорежущем - 55-58%; сварочном - 1-3%. Требуются изменения в структуре исходных заготовок, совершенствование парка оборудования и повышение уровня инструментальной оснащенности в связи с большими резервами в системе "станок - приспособление - инструмент - деталь".

В машиностроении страны медленно внедряются технологии, в основе которых лежат эффективные энергоносители, использование которых возможно в автоматическом режиме для регулирования необходимых параметров в процессе производства.

К ним, например, относятся специальные точные методы литья черных и цветных металлов. Так, в автостроении при применении литья по выплавляемым моделям одна тонна отливок заменяет примерно две тонны металлопроката. К факторам, определяющим динамику коэффициента использования металла в машиностроении относятся: качество заготовок, получаемых от предприятий металлургической промышленности и собственных заготовительных производств; конструктивная сложность изготавливаемых изделий; структура металлообрабатывающего оборудования; механизм экономического стимулирования металлосбережения на различных уровнях хозяйствования; технологические возможности применения заменителей металла; организационно-экономические и технологические возможности утилизации производственных отходов; факторы транспортировки и хранения готовой машиностроительной продукции; цены на металлопродукцию и заменители металла; штабы НИОКР в сфере ресурсосбережения; качество рабочей силы; факторы сертификации; качество выполнения функций службами материально-технического обеспечения, технолога и маркетинга (оперативного и стратегического). В структуре парка основного технологического оборудования в отрасли необходимо увеличивать долю прогрессивных кузнечно-прессовых машин, которые позволяют получать точные заготовки методами пластической деформации. Все еще велик удельный вес трудоемкости снятия излишек припусков, который составляет 47-55% общей трудоемкости механической обработки. В машиностроении в составе оборудования преобладают металлорежущие танки, а доля кузнечно-прессовых машин растет очень медленно, что ведет к росту механической обработки и общей трудоемкости продукции.

Значительные резервы экономии металла в машиностроении связаны с развитием сварочных технологий. Сварно-штамповочные, сварно-кованые или сварно-литые заготовки деталей характеризуются повышенной прочностью. По данным специалистов наиболее экономичны сварно-штамповочные заготовки из листа, которые экономят металл на 25-38% по сравнению с другими известными методами. Рост удельного веса производства сварных конструкций обусловливается использованием современных методов сварки: трением, взрывом, лазерной, электронно-лучевой, плазменной. В отрасли эти методы используются пока недостаточно широко и в структуре технологической трудоемкости они составляют не более 4-6 процентов. Как отмечают специалисты, для повышения эффективности литейного производства с точки зрения металлосбережения необходимо повысить физико-механические свойства например, материала отливок в 1,4-18 раза, что позволит практически во столько же раз снизить их штучную массу. Все большее значение имеют резервы организационно-экономического характера, реализуемые путем внедрения различных мероприятий, в числе которых: оптимизация структуры производства продукции; повышение уровня специализации производства; увеличение объема производства, со-



вершенствование организации использования отходов металла; улучшение нормирования и учета; развитие механизма стимулирования металлосбережения. Особым резервом являются структурные сдвиги выпускаемой продукции. В отрасли увеличение массы многих видов машин и оборудования научно необоснованно относительно их технико-экономических характеристик, что прежде всего это характерно для станков. Около 55-60% деталей, обрабатываемых на тяжелых металлорежущих станках, можно изготавливать на станках меньших, размеров. В 1967-1999гг. в стране преобладал выпуск тяжелых металлорежущих станков, доля которых составляла около 70%, а в США - примерно 30-35 процентов. Отечественные станки по весу превосходили аналогичные станки США, Японии, Германии в 2,4-3,1 раза. Вместе с технологическими резервами обеспечения снижения металлоемкости продукции в машиностроении страны необходимо использовать и резервы структурного и организационного характера. Это относится прежде всего к повышению качества технологической подготовки и решению экономических проблем на стыке поставщиков металла и его потребителей в системе отрасли. Применение технологического маркетинга на современных предприятиях машиностроения, занятых производством сложной наукоемкой продукции, позволяет создавать научно-технический задел, который способствует сокращению в 1,8-2,5 раза сроков создания новой машины. Требуется усиливать финансирование всего комплекса научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для повышения технологической и информационной вооруженности инженеров-исследователей, инженеров-конструкторов, инженеров-технологов и других специалистов.

Следует повысить роль инновационного менеджмента и служб, ответственных за качество стратегического развития предприятий. Новые компьютерные технологии позволяют существенно улучшать качество управления в заготовительных производствах предприятий отрасли и поэтому следует на особо крупных предприятиях создавать такие системы как "АСУ - металл", функционирование которой может способствовать снижению металлоемкости. Стимулирование использования качественного проката металла в системе подразделений предприятий машиностроения на заготовительных стадиях предполагает использование маркетинга всего комплекса конструкционных материалов, поступающих от металлургов. Сейчас повышается роль экспертизы поступающего на машиностроительные предприятия металла. Требуется значительное повышение технического уровня отделов входного контроля путем комплексной механизации и автоматизации труда, позволяющего повышать объективность данных о качестве поступающего металла, в том числе за счет оперативного экспресс-анализа. Оценка степени объективности качества исходных материалов является сложной инженерной проблемой, решение которой возможно при совершенствовании производственно-технологических связей предприятий металлургических отраслей и машиностроения. Эффективное применение в полном наборе рыночных инструментов в системе хозяйствования на предприятиях позволяет принимать управленческие решения с меньшими финансовыми рисками. В отрасли возможна значительная экономия металла, если будут задействованы все уровни хозяйствования, начиная с рабочего места. В системе управления металлосбережением специалисты инженерных и других подразделений должны предусматривать введение новых оценочных показателей, объективно отражающих вклад работников предприятия в экономию металла. Пока в отрасли механизмы стимулирования за экономию металла не совершенны и только на особо крупных предприятиях этой проблеме уделяют определенное внимание. Представляется, что в бизнес-

планах предприятия отрасли целесообразно иметь раздел АСУ-металл в котором должен быть соответствующий подраздел "Металлосбережение". Необходимо выделять средства на проведение работ, связанных с получением экономии всех видов ресурсов. В этой связи следует больше внимания уделять возможностям, которые появляются в связи с прогнозированием рынков металлопродукции и применением методов коммерческой логистики. Еще слабо в отрасли используются возможности компьютерных технологий и системы Интернет в службах материально-технологического обеспечения предприятий. Вместе с тем на передовых предприятиях машиностроения надежной информации в этих службах и службах технологического развития позволяет принимать более результативные инженерно-экономические решения. Только системная работа на уровне машиностроения и в регионах страны по комплексному решению проблем металлосбережения на основе государственной научно-технической программы может дать необходимые положительные итоги хозяйствования.

**Е.В. Юдина**

*Ульяновский государственный  
технический университет*

## **ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА ИННОВАЦИЙ**

В современных условиях ускоренного развития научно-технического прогресса, глобализации рынков, государственных и общественных институтов интеллектуализация экономики, создание, внедрение и распространение инноваций становятся основными факторами успешного развития страны и возможности ее интеграции в мировую экономику.

Инновационная экономика должна строиться, в первую очередь, на базе долгосрочного стратегического государственного планирования, основанного на тщательном анализе различных показателей, характеризующих инновационное развитие. В связи с этим особую остроту принимает вопрос, касающийся разработки методологии статистических исследований инноваций, так как именно анализ статистических данных позволяет оценивать уровень инновационного развития страны и ее отдельных регионов и выработать политику ее развития в этом направлении, а сравнении этих данных с аналогичными по другим странам - увидеть целостную картину в мире и место России в нем. Отсюда вытекает еще один вопрос - проблема, касающаяся приведения отечественных стандартов в области учета инновационных данных с международными.

В советской статистической науке такого понятия, как "инновации" не существовало. Советская статистика оперировала определениями и показателями, характеризовавшими развитие научной сферы, и основную свою задачу видела в обеспечение информацией центрального государственного органа по планированию (Госплана СССР) для составления пятилетних планов развития. Методология учета науки формировалась в рамках становления и развития науковедения (науки о науке, наукометрии) - направления изучения науки с позиций ее социальных, организаци-

онных, экономических и других проблем. В развитие отечественного науковедения внесли вклад такие ученые, как С.Р. Микулинский, Г.М. Добров, В.В. Налимов [1].

С переходом нашей страны к рыночным отношениям изменились цели статистического учета инноваций - они стали заключаться не только в учете науки и производимого интеллектуального продукта как таковых, но и в учете внедренных и принесших результат нововведений. Изменились и пользователи статистической информации - теперь ими являются не только органы государственной власти и специализированные научно-исследовательские организации, но и общество в целом, и субъекты хозяйствования в отдельности. В связи со все возрастающей ответственностью за принятие управленческих решений в области инноваций как на государственном уровне, так и на уровне отдельных экономических субъектов, обеспечение всех заинтересованных пользователей объективной и своевременной информацией становится основной задачей государственной статистики в этой сфере.

Основными источниками информации о состоянии и развитии инноваций в России в настоящее время являются данные Центра исследования и статистики науки (ЦИСН), Министерства промышленности, науки и технологий РФ, Госкомстата.

Статистика инноваций как отдельная отрасль статистики развивается в России с начала 1990-х гг. При разработке методологии сбора и обработки данных, системы показателей и инструментария обследования отечественные специалисты использовали стандартизированные рекомендации ведущих международных организаций - Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Евростата.

В настоящее время разработкой методологии статистики науки и инноваций занимаются три международные организации: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР или OECD), ЮНЕСКО, Евростат.

Формирование в Европе методологии статистических исследований инноваций приходится на 60-е гг. прошлого века. Первым документом, посвященным методологии статистики науки и инноваций стала "Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок" - так называемое "Руководство Фраскати", впервые принятое в 1963 году в г. Фраскати (Италия). Оно было разработано и постоянно дополняется Группой национальных экспертов по показателям науки и техники, действующей в рамках ОЭСР. Последняя редакция этого документа датируется 1993 г.

В 1969 году Евростатом была разработана первая редакция "Номенклатуры для анализа и сопоставления научных программ и бюджетов", которая отвечала задачам сбора данных о бюджетных ассигнованиях на научные исследования европейских стран, а также обобщения данных и подготовки ежегодных докладов о государственном финансировании науки в ЕС.

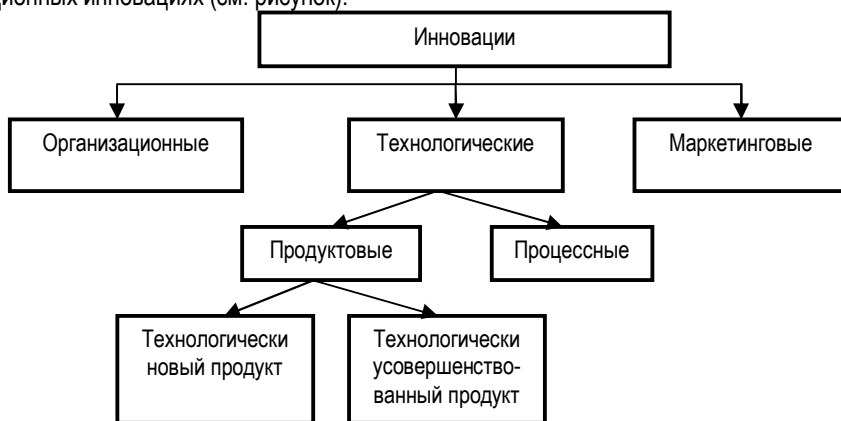
Проблемами статистического учета инноваций, науки и техники занимается также ЮНЕСКО. В 1978 году эта международная организация одобрила "Рекомендации по международной стандартизации статистики науки и техники", в развитие которых в 1984 году было опубликовано "Руководство ЮНЕСКО по статистике науки и техники" [2].

Новый виток в развитии методологии статистического учета инноваций приходится на 1992 г., когда Евростатом совместно с ОЭСР на основе накопленного опыта при использовании большинства принятых ранее стандартизированных рекомен-

даций было подготовлено и принято "Руководство Осло". В настоящее время содержащиеся в "Руководстве Осло" рекомендации в области статистики инноваций признаны в качестве международных статистических стандартов.

Первая задача статистического исследования инноваций - определение предмета. В "Руководстве Осло" предметом обследования являются технологические продуктовые или процессные инновации - так называемые ТПП инновации. Технологическая продуктовая инновация имеет две основные формы: технологически новая продукция и технологически усовершенствованная продукция. В редакции "Руководства Осло", действующей с 2005 г., наряду с ТПП инновациями, для целей статистического исследования признаются также организационные и маркетинговые инновации [3; 4].

Российская система учета инноваций, строящаяся на международных стандартах, также делает основной акцент на технологических, маркетинговых и организационных инновациях (см. рисунок).



**Рис. Классификация инноваций в российской статистической учетной практике**

При этом под технологическими инновациями понимают деятельность, которая приводит к разработке и внедрению технологически новых продуктов и процессов или значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах, а также технологически новых или значительно усовершенствованных услуг и способов их передачи. Таким образом, технологическими инновациями могут быть продукты, процессы, услуги и методы, которые организация разрабатывает впервые или перенимает у других организаций.

Также как и в "Руководстве Осло", в отечественной методологии технологические инновации делят на два типа: продуктовые инновации и процессные инновации.

В промышленных производствах продуктовые инновации включают в себя разработку и внедрение технологически новых и технологически усовершенствованных продуктов. Технологически новый продукт - это продукт, чьи технологические характеристики или предполагаемое использование являются принципиально новыми либо существенно отличаются от аналогичных ранее производимых организацией продуктов. Технологически усовершенствованный продукт - это существующий продукт, для которого улучшают-

ся качественные характеристики, повышается экономическая эффективность производства путем использования более высокоэффективных компонентов или материалов, частичного изменения одной или более технических подсистем.

Процессные инновации включают в себя разработку и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов. Инновации такого рода могут быть основаны на использовании нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства или передачи уже существующих в организации продуктов, но могут предназначаться также и для производства и поставки технологически новых или усовершенствованных продуктов, которые не могут быть произведены или поставлены с использованием обычных производственных методов.

В организациях сферы услуг технологической инновацией считается услуга, когда ее характеристики или способы использования либо принципиально новые, либо значительно (качественно) усовершенствованы в технологическом отношении. Использование значительно усовершенствованных методов производства или передачи услуг также является технологической инновацией. Продуктовые инновации в этой сфере включают в себя разработку и внедрение принципиально новых услуг, совершенствование существующих услуг путем добавления новых функций или характеристик, значительные улучшения в обеспечении услугами, процессные инновации - разработку и внедрение новых или значительно усовершенствованных методов производства и представления услуг.

Под маркетинговыми инновациями подразумевается реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, охватывающих существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий. Они направлены на более полное удовлетворение потребностей потребителей продуктов, открытие новых рынков сбыта, расширение состава потребителей продуктов и услуг с целью повышения объемов продаж.

Организационные инновации - это реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей. Данные инновации направлены на повышение эффективности деятельности организации путем снижения административных издержек, путем повышения удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени) и тем самым повышения производительности труда, путем получения доступа к отсутствующим на рынке активам или снижения стоимости поставок [5].

Объектами исследования статистики инноваций, помимо рассмотренных выше показателей, также являются:

- факторы, препятствующие инновациям;
- затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации по видам деятельности и источникам финансирования;
- количество совместных проектов и типы партнеров по выполнению исследований и разработок в отчетном году;
- источники информации для формирования инновационной политики организации;

- патентование и другие методы защиты изобретений, научно-технических разработок организаций, и др.

Кроме того, органы статистики интересуют следующие данные, косвенным образом характеризующие состояние инноваций:

- сведения о работе аспирантуры и докторантуры;
- сведения о выполнении научных исследований и разработок;
- сведения об использовании информационных и коммуникационных технологий и производстве связанных с ними товаров (работ, услуг);
- сведения о создании и использовании передовых производственных технологий;
- численность исследователей по областям науки, и др.

Несмотря на достаточно полный охват инновационной деятельности в статистических исследованиях, и зарубежный и отечественный подход имеют существенный недостаток - сосредоточенность исследования главным образом на организации как единственном источнике инноваций (при этом даже при таком подходе в поле исследования статистики не попадают предприятия малого бизнеса с численностью персонала до 16 человек, а ведь именно малые предприятия наиболее мобильны в отношении восприятия и генерации новых идей). Среди российских статистических данных отсутствуют сведения об элементах инновационной инфраструктуры, таких как венчурные фонды, центры трансфера технологий, технопарки, наукограды, технополисы, и результатах их функционирования.

Методику сбора и обработки названных данных еще предстоит разработать. В качестве приоритетов развития статистики инноваций до 2011 г. государством задекларированы разработка методологических подходов к статистическому анализу инновационных кластеров, включая анализ их развития (в частности, особых экономических зон и наукоградов), выявление территорий, обладающих научно-техническим и инновационным потенциалом выхода на мировые рынки наукоемкой продукции [6].

\* \* \*

1. *Фетисов В.Ю., Празднов Г.С.* К вопросу о совершенствовании государственной статистики в инновационной сфере // Журнал депонированных рукописей. 2004. № 10. Режим доступа: <http://www.mte-eco.ru>.

2. Отечественные записки 2002. № 7 (8). Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=8&article=78>.

3. *Винокуров В.И.* Основные термины и определения в сфере инноваций. Режим доступа: [http://www.logistics.ru/9/2/i20\\_27377p0.htm](http://www.logistics.ru/9/2/i20_27377p0.htm).

4. *Стерлигов И.* Мы хотим знать, что люди делают с инновациями. Режим доступа: [http://www.strf.ru/client/news.aspx?ob\\_no=5294](http://www.strf.ru/client/news.aspx?ob_no=5294).

5. Порядок заполнения и представления формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация "Сведения об инновационной деятельности организации": Утв. Постановлением Федер. службы гос. статистики № 68 от 20 нояб. 2006 г.

6. Федеральная целевая программа "Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах".

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

---

---

**К.С. Авдонин**

*Самарский государственный  
экономический университет*

**ФРАНЧАЙЗИНГ  
КАК МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ:  
ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Франчайзинг завоевал во всем мире огромную популярность. Этим термином называют практически любую форму деятельности, при которой юридически независимые компании используют в производстве и продвижении продукции и услуг бренд более крупной и известной фирмы.

Однако такой подход является не совсем корректным. Франчайзинг представляет собой довольно четкую систему отношений, имеющую свою идеологию и требующую точной настройки для каждой конкретной ситуации.

Но на данный момент, в России потенциал построения франчайзинговых сетей в значительной степени недооценен. Это связано с тем, что многие предприниматели, создающие свой франчайз-проект, неправильно определяют финансовые характеристики франшизной системы.

Основным вопросом в современном франчайзинговом бизнесе можно назвать следующий: как правильно оценить эффективность франчайз-проектов?

К сожалению, ситуация в российских экономических кругах такова, что до сих пор не выработано точного определения и методики расчета успешности, т.е. эффективности реализации франчайзингового проекта.

Некоторые специалисты склонны считать эффективностью увеличение узнаваемости брендов компании, другие - рост ее доли на рынке и оборота. Однако, эти факторы далеко не всегда связаны с запуском франшизной системы. Гораздо более достоверный критерий эффективности франчайз-проекта - привлечение такого количества инвесторов, которое приведет к созданию франчайзинговой сети заданного масштаба и в заданный срок.

Для успешной реализации франчайз-проекта, любой франчайзер должен обладать следующими характеристиками.

1. Торговая марка должна быть зарегистрирована, или получен патент на изобретение, право использования которого будет передаваться франчайзи.

2. Наличие опыта работы с собственной филиальной или сетевой структурой. Кроме того, построение франшизной системы будет максимально упрощено, если франчайзор имеет дилерскую сеть, каждого участника которой можно расценивать как потенциального франчайзи.

3. Наличие формализованных бизнес-процессов, процедур обслуживания клиентов, проектов запуска копий своего бизнеса, поскольку франчайзинг представляет собой передачу не только торговой марки, но и эффективной технологии работы.

В свою очередь для построения максимально эффективной франшизной сети, франчайзи необходимо обладать такими свойствами, как:

- 1) наличие инвестиционного ресурса для приобретения франшизы;
- 2) понимание того, с какой целью приобретается франшиза (заполнить имеющиеся площади, дополнить существующий перечень услуг, выйти на новый рынок и др.);
- 3) знание рынка, на котором будет приобретаться франшиза.

Конечно, наличие приведенных выше свойств у каждого из участников франчайз-проектов не всегда представляется возможным, но практически гарантирует успех планируемой франшизной сети.

С точки зрения франчайзера, реализация франчайзингового проекта - это инвестиционный проект развития компании, который предполагает финансовые вложения на этапе его запуска, а затем - получение доходов от внедрения франчайз-проекта.

Рассмотрим ключевые элементы франчайзи-проекта как инвестиционного инструмента, а также методику расчета некоторых показателей.

Под финансовыми параметрами франчайзингового проекта мы подразумеваем:

- доходы от реализации франчайзингового проекта;
- расходы франчайзингового проекта;
- окупаемость франчайзингового проекта.

*Доходная часть* франчайзингового проекта складывается из следующих составляющих.

*Разовые поступления:*

- суммы паушальных взносов;
- суммы торговых наценок при продаже производственного оборудования;
- суммы торговых наценок при продаже торгового оборудования;
- суммы торговых наценок при продаже символической атрибутики франчайзера.

*Периодические поступления:*

- суммы роялти;
- суммы торговых наценок при продаже сырья и аксессуаров (величина может меняться в зависимости от отрасли бизнеса);
- суммы торговых наценок при продаже запасных частей и комплектующих.

*Расходная часть* франчайзингового проекта складывается из следующих составляющих:

- оплата услуг специалиста за разработку франшизного пакета и стратегии его продвижения на рынке;
- продвижение франшизного пакета (реклама и PR);
- привлечение инвестиций в организацию бизнеса по франчайзинговой схеме;
- затраты на обучение персонала франчайзи;
- создание и содержание франчайзингового подразделения.

*Окупаемость* франчайзингового проекта наступает для франчайзера после покрытия своих инвестиционных затрат положительным денежным потоком по проекту, остающимся в распоряжении франчайзера после покрытия текущих затрат по проекту.



Одним из важнейших моментов разработки франшизного проекта является определение суммы паушального взноса, так как его завышенная величина может отпугнуть потенциальных инвесторов, а заниженная приведет к потере франчайзером дополнительного дохода.

Паушальный взнос - это сумма выплачиваемая франчайзи, в качестве оплаты за передачу прав на использование бренда, передачу технологий, покрытие затрат на первоначальное обучение персонала франчайзи, а также покрытие других услуг предоставляемых франчайзером своим франчайзи.

Стандартная методика расчета паушального взноса, в которой сумма паушального взноса представляет собой лишь капитализированную роялти, т.е. досрочную единовременную выплату. Базой паушального взноса остается ежегодная дополнительная прибыль франчайзи.

Для определения величины паушального взноса (ПВ) применяется следующая формула:

$$ПВ = \sum Rt \cdot a_t ,$$

где  $a_t$  - коэффициент дисконтирования.  $a_t = \frac{1}{(1+E)^t}$  ;

$E$  - норма дисконта;

$Rt$  - сумма роялти в  $t$ -м году;

$t$  - момент времени (год), когда получается доход.

Наиболее распространенными методами расчета роялти является вычисление роялти от стоимости продаж продукции:

$$Rt = rs \cdot s ,$$

где  $Rt$  - сумма роялти в  $t$ -м году;

$rs$  - ставка роялти от стоимости продаж, в коэффициентах;

$st$  - объем продаж продукции, произведенной и проданной по франшизе в  $t$ -м году.

Однако практика разработки франчайзинговых проектов показывает, что кроме простого использования формулы в расчете в виде коэффициентов должны учитываться следующие группы важных факторов, которые могут повлиять на эффективность.

1. Субъективные предпочтения и стратегия франчайзера:

- стратегия развития и цели компании (некоторые франчайзеры предпочитают снизить сумму паушального взноса, чтобы привлечь больше франчайзи);

- исключительность технологий, рецептур, наличие "ноу-хау" (легкость нахождения аналогов в открытых источниках), а также сумма, за которую владелец готов их раскрыть франчайзи;

- сложность организации бизнеса;

- передача прав на использование определенной территории.

2. Затраты на поддержку франчайзи (факторы повышающие эффективность внедрения франчайз-проекта взнос):

- перечень услуг предоставляемых франчайзером;
- сумма затрат направляемых на обучение персонала;
- возмещение за брэнд (сумма фактически затраченная на раскрутку брэнда);
- сумма затрат на первичную закупку сырья;
- сумма затрат на подготовку помещений и оснащение производства.

### 3. Объективные факторы:

- рыночные аналоги франшизных пакетов;
- готовность инвестора оплатить заявленную сумму паушального взноса;
- известность брэнда;
- наличие собственной сбытовой сети;
- наличие конкурентов.

Таковы основные факторы эффективности любого франчайз-проекта. Безусловно, для каждого конкретного случая разработки, внедрения и развития франшизной сети будут учитываться лишь актуальные для данного проекта факторы, поскольку даже на предприятиях одной отрасли могут быть запущены принципиально различные франчайз-проекты.

**А.С. Васюткина**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Самарская область по экономическому потенциалу занимает одно из ведущих мест среди регионов Российской Федерации. По оценке международных рейтинговых агентств Standard & Poor's и Moody's Самарская область получила высший рейтинг стабильности наряду Москвой и Санкт-Петербургом. По многим параметрам социально-экономического развития Самарская область входит в пятерку ведущих регионов России. Секторы экономики Самарской области представлены практически всеми ключевыми отраслями: добыча природных ресурсов и переработка продукции, выработка электроэнергии, химия и нефтехимия, металлургия, машиностроение, включая автомобилестроение, производство подшипников для станков, самолетостроение и производство космических аппаратов и кораблей, легкая и пищевая промышленность.

Самарская область имеет развитые торгово-экономические связи с более чем 120 странами мира. На территории региона реализуются международные программы сотрудничества в различных сферах, область активно развивает международные и межрегиональные связи. Заключены соглашения с 14 зарубежными регионами, которые предусматривают развитие сотрудничества между предприятиями, создание совместных производств, внедрение передовых зарубежных технологий, активизацию инвестиционной деятельности, торговли, взаимодействие в сферах культуры, образования, управленческого бизнеса.

Самарская область - один из лидеров в России по объемам привлечения иностранного капитала. Выгодное географическое положение области, системный характер промышленного комплекса, высокий научно-технический и технологический потенциал, наличие развитой рыночной инфраструктуры, профессионализм и квалификация кадров обеспечивают условия для создания в области производств с любым отраслевым профилем - от пищевой и перерабатывающей отраслей агропромышленного комплекса до ракетно-космической промышленности.

По мере интеграции России в мировую экономику и, в частности завершения процесса вступления России во Всемирную Торговую Организацию, значение внешнеэкономических связей становится все более важным фактором, влияющим на экономику региона.

Самарская область является одним из крупнейших участников внешней торговли Российской Федерации.

В 2007 году Самарская область поддерживала торговые отношения со 123 странами, среди которых основными партнерами являлись Китай (24,8% от общего объема внешнеторгового оборота), Украина (12,1%), США (6,9%), Германия (6,9%), Казахстан (6,4%), Монголия (4,5%), Италия (3,7%), Турция (3,3%).

Отличительной чертой странового распределения внешнеторгового оборота является то, что впервые страны Европейского союза уступили свое место странам Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества.

Доля внешней торговли Самарской области в Российской Федерации и Приволжском федеральном округе последние два года стабилизировалась.

Однако, можно отметить интересный факт, что импорт из стран ближнего и дальнего зарубежья растет примерно одинаковыми темпами, а вот ситуация с экспортом другая: экспорт в страны СНГ вырос на 33%, а экспорт в страны дальнего зарубежья упал на 20,9%. Таким образом прослеживается четко выраженная тенденция увеличения внешней торговли со странами СНГ и снижение активности в поставках в страны дальнего зарубежья. Еще в 2006 году с целью восстановления имеющегося дисбаланса внешней торговли было предложено выделить новую целевую группу регионов-партнеров по развитию экспорта: страны СНГ, Африка, Латинская Америка. В целом можно сказать, что прогноз оправдался и данная тенденция сохраняется в 2008 году.

Сокращение экспорта в страны дальнего зарубежья произошло в результате снижения поставок "нефти сырой и нефтепродуктов сырых" (2709 ТН ВЭД) на 27,2% и "нефти и нефтепродуктов, кроме сырых" (2710 ТН ВЭД) на 30% относительно 2006 года. Данные топливно-энергетические товары занимали наибольший удельный вес в товарной структуре экспорта Самарской области в 2007 году - 49,1% (в 2006 году - 60%) Основной страной - импортером самарских топливно-энергетических продуктов является Китай - 53,9% от общего объема всех экспортируемых Самарской областью минеральных продуктов. В целом за 2007 год экспорт топливно-энергетических продуктов Самарской области в Китай сократился почти в 2 раза.

В 2007 году основными странами-экспортерами Самарской области были: Китай (29,9% от общего объема экспорта), Украина (11,7%), США (7,8%), Казахстан (7,5%), Монголия (5,6%), Турция (3,3%), а основными странами-импортерами - Германия (25%), Украина (13,7%), Италия (6,6%), Франция (4,8%), Китай (3,6%).

Крупнейшими предприятиями-экспортерами Самарской области в 2007 году были: ЗАО "ЮКОС-Транссервис", ОАО "АвтоВАЗ", ОАО "Тольяттиазот", ОАО "Куйбышевазот", ОАО финансово-инвестиционная компания "Новафининвест", ОАО "Самарский металлургический завод", ЗАО "Самара-Нафта"; предприятия-импортеры: ОАО "АвтоВАЗ", ЗАО "Таркетт", ОАО "Кондитерское объединение "Россия", ОАО "Самарский металлургический завод", ФГУП ГНПРКЦ "ЦСКБ - Прогресс", ОАО "Куйбышевазот", ЗАО "Джи Эм - АвтоВАЗ".

По мере развития договоренностей о вступлении в ВТО, импорт в страну постепенно повышается. По России темпы роста импорта впервые за последние годы опережают темпы роста экспорта. В Самарской области в целом подтверждается данная тенденция. С одной стороны - это минус, так как российский экспорт носит ярко выраженный сырьевой характер, а импорт состоит из потребительских и промышленных товаров. С другой стороны, для малого и среднего бизнеса - это плюс, так как общие объемы продаж в целом повышаются. Кроме того, конкуренция заставляет повышать качество и сокращать издержки местных производителей.

Далеко не все товары, производимые в Самарской области, показывают достаточный уровень конкурентоспособности на внешнем рынке. Данные таможенной статистики свидетельствуют о недостаточном спросе на пищевую и обувную продукцию, текстильные и швейные товары, на ряд номенклатуры строительных материалов. В этой ситуации в ближайший период организации Самарской области должны потратить на техническое переоснащение производств современным оборудованием и технологиями, если они хотят сохранить и увеличить число своих потребителей.

Низкая конкурентоспособность обрабатывающего сектора промышленности - ключевая проблема не только самарского, но и российского экспорта. Среди актуальных мер государственной поддержки особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

Интересно, что данные о структуре экспортно-импортных потоков в Российской Федерации за 2007 год показывают, что Россия импортирует все более дорогостоящую продукцию и во все больших объемах. Рост цен товаров, импортируемых в Россию, остается одной из основных тенденций во внешней торговле. Очевиден потребительский бум, способствует росту импорта и укрепление рубля.

Таким образом, стратегия Правительства Самарской области должна быть направлена, прежде всего, на стимулирование внешних связей и продвижение Самарской области в качестве экспортно-ориентированной и инвестиционной привлекательной территории. В этом смысле, Правительство Самарской области выступает в роли своеобразного "определителя цели" и, одновременно, гаранта "правил игры" на сложном и, подчас, непредсказуемо меняющемся поле внешнеэкономических связей.

Самарская область, в силу своего географического положения, особенностей социально-экономического развития, является своеобразным тестовым рынком для апробации новых продуктов и услуг. Это могло бы привлечь как современных и мобильных внешнеторговых партнеров, так и прогрессивные технологии и проекты.

В конечном итоге, главная задача Правительства Самарской области в сфере развития внешнеэкономических связей и иностранных инвестиций - концептуально определить направление и условия развития и подать соответствующие идентификационные сигналы бизнесу.

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И МОТИВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКСПОРТОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных условиях при осуществлении внешнеэкономической деятельности (ВЭД) промышленные предприятия используют множество разнообразных направлений и форм ее реализации. В этом случае, от персонала предприятия требуются не только соответствующие профилю работы образование и высокие квалификационные навыки, но и умение ориентироваться в рыночных условиях хозяйствования, а при определенных организационно-правовых формах и участвовать в управлении предприятием. Следовательно, при формировании и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий огромное значение имеет кадровый потенциал.

Качественную оценку кадрового потенциала экспортоориентированного предприятия характеризуют состав и структура работающих, а также степень соответствия их квалификационного уровня требованиям современных технологий осуществления ВЭД. Необходимым условием формирования и поддержания конкурентоспособного уровня кадрового потенциала, является формирование организационной культуры предприятия.

Конкурентоспособный кадровый потенциал промышленных предприятий является фактором формирования его экспортного потенциала. От результативности функционирования внешнеэкономического отдела, менеджеры которого определяют стратегию, объемы, формы и методы ВЭД, зависят показатели эффективности деятельности предприятия на рынках дальнего и ближнего зарубежья.

Анализ, проведенный на промышленных предприятиях Самарского региона позволил нам сформулировать современные требования к специалисту отдела ВЭД. Они заключаются в том, что в настоящее время, условия работы на международном рынке требуют от специалиста в области ВЭД специальных знаний не только в области их профессиональной деятельности, но и владения иностранным (ми) языками и техникой межкультурных деловых коммуникаций.

Профессиональный уровень для результативного осуществления внешнеторговых сделок на международном рынке предполагает обязательные знания основных видов внешнеторговых операций, организационных форм торговли соревновательного и традиционно-договорного характера, видов внешнеторговых сделок на международном рынке и особенностей их совершения, порядка составления, заключения и исполнения внешнеторговой контракта, а также основных этапов коммерческой работы по подготовке и обеспечению внешнеторговой операции. Современный специалист в области ВЭД должен иметь навыки организации работы на внешнем рынке с основными группами ее участников - партнерами, конкурентами, аутсайдерами, международными альянсами и др., должен уметь оценивать эффективность сделок международной купли-продажи товаров, знать методы и инструменты государственного экономического и административного регулиро-

вания ВЭД, уметь сделать выбор оптимальных для предприятия направлений, форм и методов работы на внешнем рынке.

Владение теоретическими основами и практическими навыками в области межкультурных деловых коммуникаций при осуществлении ВЭД необходимы специалистам отдела для исследования возможностей и ограничений предпринимательской деятельности в конкретном сегменте зарубежного рынка, складывающихся в связи с национальными особенностями осуществления бизнеса. На Самарских предприятиях, регулярно и в больших объемах осуществляющих внешнеэкономическую деятельность таких специалистов мало.

И, конечно же, знание иностранных языков в узкой специализации деятельности сотрудника отдела ВЭД является инфраструктурой, инструментом эффективных межкультурных деловых коммуникаций.

Не менее важное значение для реализации экспортного потенциала имеет организационная структура отдела ВЭД. Наличие внешнеторгового подразделения, форма его организации и квалификация сотрудников имеют решающее значение при существенных объемах экспорта и разнообразных географических сегментах предприятия.

Выделение в организационной структуре отдела ВЭД зависит от объема и направлений внешнеторгового сотрудничества предприятия. Как правило, наличие в структуре предприятия такого отдела обеспечивает выполнение всех функций по организации, планированию и мониторингу ВЭД специалистами данного профиля.

В зависимости от условий деятельности именно данного предприятия, именно на данном рынке и именно с данной продукцией, построение организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии может быть функциональным, географическим или комбинированным.

Функциональное построение основано на выделении в структуре отдела ВЭД подразделений: экспорта, импорта и протокольного, выполняющих одни и те же функции, но по всем рынкам экспорта предприятия. Отдел экспорта осуществляет все операции, связанные с заключением контрактов и реализации продукции на всех рынках. Отдел импорта осуществляет все операции, связанные с импортом сырья, материалов, комплектующих для бесперебойного обеспечения процесса производства экспортного ассортимента. Протокольный отдел осуществляет переводы, обеспечивает производственные межкультурные деловые коммуникации переводчиками соответствующей квалификации, оформляет паспорта, визы и т. д.

Географический принцип построения предполагает наличие в отделе ВЭД столько подразделений, сколько специфически однородных рынков занимает предприятие. В этом случае все функции по каждому рынку сбыта продукции предприятия выполняются отдельным подразделением.

Географическая структура применима на крупных предприятиях, когда рынки их сбыта многочисленны и разнородны. В этом случае структура управления отдела ВЭД строится следующим образом. Отдел ВЭД состоит из множества отделов, каждый из которых, учитывая специфику работы с конкретной страной, выполняют все функции по экспорту, импорту, протоколу, связанные с работой в каждой отдельной стране.

Комбинированная структура отдела ВЭД применяется на средних и малых предприятиях, где объемы ВЭД невелики либо нерегулярны. Тогда отдел ВЭД не

подразделяется на структурные управленческие блоки, а его штатные сотрудники не специализируются на выполнении отдельного вида работ.

При управлении экспортным потенциалом значение такой функции как мотивация переоценить невозможно. Прежде всего, это касается мотивации производственного персонала, особенно основных рабочих, участвующих в производстве экспортной продукции. Дело в том, что параметры качества и конкурентоспособности у отечественных и зарубежных контрагентов часто не совпадают. Многие изделия некоторых отраслей, например, машиностроения не конкурентоспособны на внешних рынках по технической, технологической, инновационной составляющим. Но к этому следует добавить параметры неконкурентоспособности изделий, обусловленные нарушением трудовой дисциплины, технологии или некомпетентностью персонала. Поэтому задача руководства предприятия - мотивировать персонал, чтобы в процессе производства экспортного ассортимента не нарушались технология, конструктивные параметры изделия, его комплектность. В отечественной и зарубежной литературе описаны два известных метода мотивации: экономический и неэкономический. По мнению автора, для формирования экспортного потенциала при выборе эффективного вида мотивации следует учитывать следующие основные факторы: страна регистрации предприятия; уровень жизни в этой стране; национальный состав персонала предприятия; тип корпоративной культуры предприятия; категория мотивируемого персонала - специалисты, рабочие и т.д.

Если рассматривать условия мотивации в России, то экономическая мотивация при сочетании с неэкономической, безусловно, будет доминировать. Это объясняется средним уровнем заработной платы в промышленности и уровнем качества жизни в стране. Автор считает, что при формировании и реализации экспортного потенциала промышленным предприятиям следует шире применять экономические средства мотивации на российских предприятиях и сочетать их с моральными на совместных предприятиях, интегрированных корпоративных структурах, иностранных предприятиях.

Учет указанных организационных и мотивационных аспектов кадрового потенциала несомненно будет способствовать дальнейшему развитию ВЭД предприятий и достижению конкурентоспособности их деятельности на внешних рынках.

**Ю.А. Волобуева**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ УРОВНЕМ И СТРУКТУРОЙ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

На современном этапе развития российской экономики тенденция к росту транзакционных издержек является одной из наиболее актуальных проблем для многих промышленных предприятий-участников внешнеэкономической деятельности. Решение проблемы оптимизации транзакционных затрат индивидуально для различных предприятий, однако

очевидно, что разработка эффективной системы управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности на современном промышленном предприятии позволит комплексно и оперативно управлять издержками и прибыльностью организации.

Среди особенностей транзакционных издержек экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий как предмета управления можно выделить *динамизм; многообразие; трудность измерения, учета и оценки; неоднозначность влияния на экономической результат деятельности предприятия.*

Система управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий должна быть направлена на установление и поддержание оптимального уровня данных затрат и выполнять следующие задачи:

- выявление роли управления транзакционными издержками как фактора повышения экономических результатов деятельности промышленного предприятия;
- определение экономических и технических способов измерения транзакционных издержек осуществления экспортно-импортных сделок;
- определение методов учета и контроля транзакционных издержек экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия.

*Объектом* системы управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий являются собственно транзакционные издержки предприятия, возникающие при совершении им экспортно-импортных операций, процесс их формирования и рационализации.

*Субъектом* управления транзакционными издержками выступают руководители промышленного предприятия, отдел внешнеэкономической деятельности (отдел ВЭД) и специалисты по внешнеторговым операциям - управляющая система. Субъект управления выполняет стратегическое, тактическое и оперативное управление транзакционными издержками промышленного предприятия в рамках выбранной цели и стратегии его развития.

Исследование, проводимое на российских промышленных предприятиях, показало, что на систему управления транзакционными издержками осуществления экспортно-импортных сделок оказывает влияние определенное количество учитываемых параметров внешней среды предприятия. Все эти параметры влияния можно разделить на факторы мега-, мезо- и макроэкономического уровней. Причиной возникновения транзакционных издержек экспортно-импортной деятельности выступают различные официальные требования контрольного характера, устанавливаемые государственными административно-управленческими органами региона предприятия, страны контрагента, а также международными организациями. Система управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий в свою очередь оказывает существенное влияние на внешнюю среду предприятия.

Система управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий (см. рисунок) представляет собой целевую, многоуровневую систему, где объектом управления выступают транзакционные издержки экспортно-импортной деятельности, а субъект управления транзакционными издержками - управляющая система.

Выделим основные функции системы управления транзакционными издержками промышленного предприятия, возникающими при осуществлении экспортно-импортных сделок, такие как *планирование, организацию, контроллинг, координацию и регулирование, анализ* транзакционных издержек, а также *мотивацию.*





**Планирование транзакционных издержек экспортно-импортной деятельности** представляет собой одну из важнейших функций эффективного управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия. Оно может быть перспективным - на стадии долгосрочного планирования и текущим - на стадии краткосрочного планирования. Если точность долгосрочного планирования затрат невелика и подвержена влиянию инвестиционного процесса, поведения конкурентов, политики государства в области экономического управления организациями, а иногда и форс-мажорных обстоятельств, то краткосрочные планы затрат отражают нужды ближайшего будущего и более точно определяются годовыми и квартальными расчетами. Планирование устанавливает, кто, в какие сроки, с использованием какой информации и документов, какими способами управляет транзакционными издержками предприятия во внешнеэкономической деятельности.

**Организация** определяет центры возникновения транзакционных затрат экспортно-импортных сделок и центры ответственности. В рамках данной функции разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных связей менеджеров и специалистов, связанных с управлением транзакционными затратами экспортно-импортной деятельности. Кроме того, организуется процесс документооборота аналитической и информационной базы по транзакционным издержкам. Управляющая система разрабатывает планы мероприятий по рационализации уровня и структуры транзакционных издержек, их плановые параметры, инструкции и положения, касающиеся учета и анализа транзакционных издержек экспортно-импортных сделок промышленным предприятием. Руководитель промышленного предприятия направляет начальнику отдела ВЭД инструкции, положения, планы по развитию внешнеэкономической деятельности. Данные документы определяют задачи, которые стоят перед отделом ВЭД и содержат планируемые показатели экспорта (импорта). Начальник отдела в свою очередь разрабатывает предварительные планы мероприятий по рационализации транзакционных издержек для специалистов по ВЭД, которые на основе полученных инструкций и планов осуществляют управляющее воздействие на транзакционные издержки. Результаты данного воздействия отражаются в отчетах, направляемых по схеме: специалист отдела ВЭД - начальник отдела ВЭД - руководитель. В случае несоответствия отчетов планам руководитель направляет полученные данные для корректировки и выявления причин отклонения. Эта схема должна быть совместима с организационно-производственной структурой предприятия.

Функция **координации и регулирования транзакционных издержек** заключается в сравнении фактических транзакционных затрат осуществления экспортно-импортных сделок с запланированным уровнем, определении отклонений и принятии оперативных мер по ликвидации расхождений. Своевременная координация и регулирование транзакционных издержек осуществления внешнеторговых операций позволяют промышленным предприятиям получать запланированный экономический результат от внешнеэкономической деятельности.

Функция **контроллинга** в системе управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности обеспечивает обратную связь для сравнения запланированных и фактических затрат. Эффективность контроля связана с корректирующими управленческими действиями, направленными на приведение фактических транзакционных затрат в соответствие с запланированными.

**Анализ затрат** является элементом функции контроля в системе управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий. Анализ позволяет оценить эффективность использования всех ресурсов предприятием, выявить резервы снижения транзакционных затрат совершения внешнеторговых операций, подготовить материалы для принятия рациональных управленческих решений. Для выявления транзакционных издержек, которые могут быть сокращены, целесообразно использовать следующие виды анализа (или их сочетание):

- анализ структуры транзакционных издержек экспортных/импортных сделок;
- сравнительный анализ статей транзакционных издержек экспортно-импортной деятельности промышленного предприятия с аналогичными показателями конкурентов или со среднеотраслевыми показателями;

- анализ носителей транзакционных затрат при осуществлении экспорта/импорта.

**Анализ структуры транзакционных издержек экспортно-импортных сделок.** Для того чтобы проанализировать структуру транзакционных издержек осуществления экспортно-импортных сделок промышленным предприятием, логично применять вертикальный, горизонтальный и трендовый анализ. С помощью вертикального анализа определяется структура транзакционных издержек экспорта/импорта: рассчитывается удельный вес каждой статьи затрат в общей сумме транзакционных затрат предприятия по экспортно-импортной сделке и выделяются наиболее значимые статьи. По результатам вертикального анализа целесообразно составить диаграммы транзакционных издержек совершения экспортно-импортных операций с указанием доли каждой статьи в общих транзакционных затратах промышленного предприятия.

В основе горизонтального анализа лежит сравнение каждой позиции по статьям затрат отчетности с предшествующим периодом (месяцем, кварталом, годом). По результатам проведения вертикального и горизонтального анализа следует проанализировать тенденции изменения статей транзакционных затрат, возникающих при экспортно-импортных сделках, то есть провести трендовый анализ. Данный анализ позволяет определить возможные значения транзакционных издержек экспортно-импортных операций в будущем, то есть спрогнозировать значения различных показателей при условии сохранения сложившейся динамики.

**Сравнительный анализ** основан на сопоставлении наиболее значимых статей транзакционных издержек осуществления экспортно-импортных сделок промышленного предприятия с аналогичными показателями конкурентов или со среднеотраслевыми показателями. Данный анализ позволяет сделать выводы о конкурентоспособности предприятия, а также о наличии резервов снижения транзакционных затрат при экспортно-импортных операциях. Однако, в условиях рынка данные о деятельности конкурентов, необходимые для проведения сравнительного анализа, получить достаточно сложно.

Анализ структуры транзакционных затрат и сравнительный анализ позволяют определить направления рационализации транзакционных издержек осуществления экспортно-импортных сделок промышленными предприятиями. Для принятия конкретных управленческих решений целесообразно использовать методику выявления и анализа носителей затрат.

**Анализ носителей затрат.** Носители транзакционных издержек - это те факторы, которые оказывают непосредственное влияние на сумму транзакционных затрат по той или

иной статье. Выявление носителей затрат позволяет проанализировать транзакционные издержки, возникающие при осуществлении экспорта/импорта с конкретным партнером промышленного предприятия, и определить влияние на уровень транзакционных затрат таких факторов, как размер и частота экспортно-импортных сделок, используемые каналы распределения (при экспорте), размер зарубежных контрагентов, географическое расположение партнера. Для этого необходимо предпринять следующие шаги: 1) идентифицировать на промышленном предприятии основные операции экспортно-импортной сделки, которые связаны с транзакционными издержками; 2) определить затраты для каждого вида деятельности, идентифицированного на шаге 1; 3) определить носители затрат для каждой операции внешнеторговой сделки, определенной на шаге 1. 4) подсчитать конкретную ставку носителя транзакционных издержек для каждого вида операции (ставка определяется отношением общей суммы транзакционных издержек, определенной на шаге 2, для данной операции по экспортной/импортной сделке к количеству носителей транзакционных издержек, определенных на шаге 3); 5) применить полученную ставку транзакционных издержек к конкретным партнерам по внешнеэкономической сделке, для того чтобы подсчитать транзакционные издержки совершения конкретной экспортной/импортной операции.

Функция **активизации и мотивации** заключается в воздействии на участников системы управления транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности, побуждающем их соблюдать установленные планом транзакционные затраты экспортно-импортных сделок и находить возможности их снижения. Для мотивации таких действий используются как материальные, так и моральные стимулы. Исследование, проведенное на российских промышленных предприятиях, показало что нежелательно прибегать к наказанию при увеличении транзакционных затрат экспортно-импортной деятельности, поскольку в этом случае сотрудники промышленного предприятия будут оспаривать величину планируемых затрат, стремясь к установлению их более высокого уровня. Вследствие этого достижение основной цели предприятия - получение максимально возможной прибыли от экспорта/импорта за счет снижения транзакционных затрат - станет трудновыполнимой задачей.

Таким образом, **управление транзакционными затратами экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий** представляет собой динамичный процесс, включающий управленческие действия прямой и обратной связи, целью которых является достижение высокого экономического результата при осуществлении экспортно-импортных сделок промышленным предприятием.

**Р.Н. Долгих**

*Самарский государственный  
экономический университет*

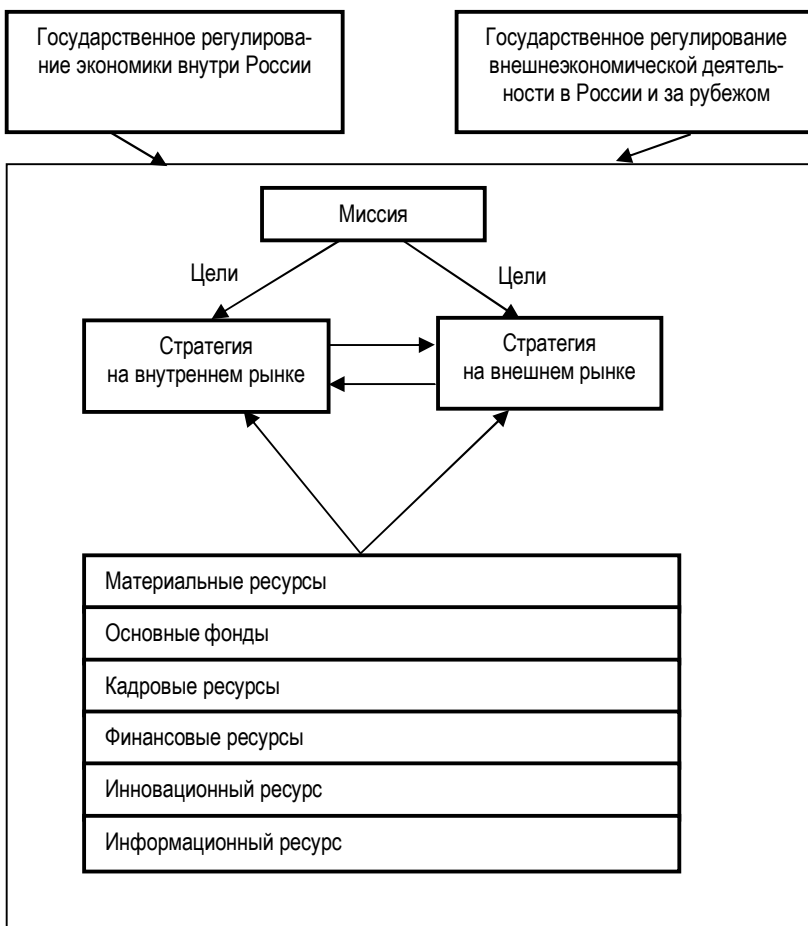
## **РЕСУРСЫ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Современный российский рынок промышленной продукции в значительной мере характеризуется недостатком свободных ниш, а также высоким уровнем конкуренции со стороны как отечественных, так и зарубежных производителей. В этой

связи для предприятий машиностроительной и энергетической отраслей промышленности наиболее эффективным и экономически выгодным вариантом увеличения объема продаж является выход на внешний рынок.

Принятие решения о выходе на внешний рынок, выбор форм долгосрочного присутствия на нем, а также определение ценовой политики и каналов товародвижения, должно осуществляться в рамках единой системы планирования деятельности промышленного предприятия.

При определении понятия "внешнеторговая стратегия" необходимо отметить и ее взаимосвязь со стратегией развития предприятия на внутреннем рынке, которая показана на рисунке.



**Рис. Взаимосвязь стратегий деятельности предприятия на внешнем и на внутреннем рынках**

Ресурсы любого экспортоориентированного предприятия как экономической системы едины и ограничены в ее пределах. К этим ресурсам относятся:

- материальные ресурсы. Включают в себя сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, закупаемые предприятием с учетом планируемых объемов производства с целью своевременного изготовления продукции и снижения затрат времени на использование данных ресурсов;

- основные фонды. Представляют собой основное технологическое оборудование, производственные площади, необходимые для организации процесса производства;

- кадровые ресурсы. Определяются наличием на предприятии квалифицированных специалистов, задействованных в сфере конструкторских разработок изделий, организации и осуществления производства и построения эффективной сбытовой деятельности;

- финансовые ресурсы. Представляют собой резерв собственных или заемных денежных ресурсов, направляемых, в частности, на организацию производства и продвижения продукции на рынок;

- инновационный ресурс. Включает в себя наличие у предприятия патентов, ноу-хау и технологии, способствующих изготовлению новой, пользующейся спросом продукции;

- информационный ресурс. Подразумевает наличие у предприятия информации о рынках сбыта, досье цен на продукцию конкурентов и др.

Рынки функционирования экспортоориентированного предприятия зависят от системы государственного регулирования внутриэкономической деятельности и регламентации внешнеторговых операций. Именно это регулирование дает возможность предприятию обосновать эффективность деятельности на каждом из рынков. В зависимости от количественного выражения показателей эффективности деятельности происходит распределение и перераспределение ресурсов предприятия между рынками.

На начальном этапе формирования экспортной стратегии, на котором находится в данный момент большинство российских предприятий-производителей промышленной продукции, именно прибыль от работы на российском рынке и выбранная на нем стратегия являются определенной основой, опираясь на которую можно осуществлять построение экспортной стратегии. При этом предприятию неизбежно приходится сталкиваться с проблемой разработки внешнеторговой стратегии, отличающейся от привычных методов функционирования на внутреннем рынке.

В целом, для разработки экспортной стратегии требуются гораздо большие, чем на внутреннем рынке, ресурсы. В первую очередь речь идет о финансовых ресурсах, направленных на:

- изучение требований потребителей к продукции, входящей в номенклатуру предприятия или схожей с ней;

- разработку товарной политики для приведения технических характеристик изготавливаемых изделий к параметрам, необходимым потребителю;

- разработку политики продвижения продукции на зарубежном рынке;

- построение каналов сбыта продукции с использованием как своих внешнеэкономических служб, так и зарубежных посредников, а на этапах развитого экспорта - с помощью представительств за рубежом и торговых домов.

Также большую роль при определении приоритетов, направленных на четкое разделение ресурсов, необходимых для реализации как экспортной стратегии, так и стратегии развития на внутреннем рынке, играет производственный потенциал предприятия. Именно на производственные фонды более всего влияет разделение ресурсной базы, предназначенной для реализации стратегических планов. Это связано с тем, что технологическое оборудование, производственные площади, инструментальная база и конструкторские разработки требуют большей дифференциации и их приспособления к производству продукции, предназначенной на экспорт.

Немаловажное значение имеет и кадровый ресурс, что объясняется необходимостью четкого и правильного формирования стратегии выхода и развития деятельности предприятия на сложном внешнем рынке, а также необходимостью выполнения нестандартных задач в течение всего цикла реализации продукции на экспорт: от поиска зарубежных заказчиков и согласования технических и контрактных вопросов до процесса изготовления, упаковки и доставки продукции за границу. Наличие высококвалифицированных специалистов, действующих в сфере внешнеторговой деятельности, выполняющих проектные работы и осуществляющих производство экспортной продукции, способно оказать существенное влияние на результативность реализации выбранной внешнеторговой стратегии.

На основе отмеченных проблем согласования экспортной стратегии и стратегии на внутреннем рынке мы придерживаемся мнения, что для успешного долговременного выхода на внешний рынок, а также для одновременного поддержания и укрепления конкурентных позиций в России, необходимо планировать работу предприятия на основе двух типов стратегии с учетом методической основы их разработки.

**Н.С. Ефорова, Н.В. Никитина**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

XXI в. безусловно можно назвать эпохой инноваций, а одной из наиболее важных составляющих инновационного процесса - его финансирование. При этом традиционные пути финансирования за счет привлечения банковских кредитов становятся недоступными компаниям, осуществляющим процесс разработки и внедрения новых технологий, продуктов и других инновационных объектов. Крупные транснациональные компании, реализующие продукт деятельности их научно-исследовательских подразделений, имеют широкий доступ к финансовым ресурсам, тогда как компаниям малого бизнеса или недавно созданным в целях внедрения инновационной бизнес-идеи компаниям большинство существующих ресурсов недоступны. Это объясняется целым рядом причин: отсутствием материальных активов, предоставляемых в залог, кредитной истории, необходимого уровня доходов и т.д. В таких случаях практически единственным становится механизм венчурного финансирования.

Понятие венчурного финансирования происходит от англ. "venture", что означает "рискованное начинание", и подразумевает под собой вложение средств в перспективные инновационные бизнес-проекты и идеи.

В мировой практике, особенно в США и в ряде стран Западной Европы, механизм венчурного финансирования инновационных проектов используется уже не одно десятилетие. Именно венчурные инвестиции позволили реализовать во второй половине XX в. инновационные идеи в области информационных технологий, микроэлектроники, биотехнологий, а также в других высокотехнологичных отраслях экономики. Венчурный капитал принимал непосредственное участие в развитии таких известных компаний, как Microsoft, Apple Computer, Intel, Federal Express и многих других.

В США используют различные пути для финансирования инновационного процесса:

- личный капитал, привлеченный конкретным физическим лицом на свое имя и на свой риск;
- капитал семьи;
- капитал отдельных крупных инвесторов, привлеченный к конкретному проекту (business angels);
- спонсорская поддержка в рамках федеральных программ инновационного развития экономики страны и аналогичных программ отдельных штатов;
- специализированные венчурные фонды, обеспечивающие основной поток венчурного капитала в США.

Специализированные венчурные фонды финансируются за счет неформальных объединений различных инвесторов, включая:

- пенсионные фонды;
- страховые компании;
- банковские холдинговые компании;
- крупные корпорации;
- благотворительные фонды;
- индивидуальных инвесторов;
- иностранных инвесторов;
- "венчурных профессионалов".

Венчурные фонды являются посредниками между источником инвестиций и компаниями, осуществляющими реализацию инновационных проектов и не котирующимися на фондовой бирже.

В отличие от США, где венчурное финансирование ориентировано преимущественно на высокотехнологичные отрасли, венчурный капитал в странах Западной Европы направляется в основные отрасли и сектора экономики. Основным источником происхождения венчурного капитала здесь являются банковские структуры.

При осуществлении венчурного финансирования наиболее типичной является опосредованная схема (через венчурные фонды). Такая схема наиболее полно раскрывает механизм венчурного финансирования таким, каким он зародился изначально. В 50-60-е гг. XX в. основатели венчурного бизнеса (Т. Перкинсон, Ю. Клейнер, Ф. Кофилд и др.) заложили принципы венчурного финансирования, отразившие идею посредничества между коллективными инвесторами и непосредственно компаниями.

Венчурное финансирование тесно связано с высоким уровнем риска, а значит, и с высоким уровнем доходности инвестиций в случае удачной реализации инновационного проекта. Чтобы снизить уровень рисков, связанных с венчурным финанси-



рованием, венчурные компании диверсифицируют свой портфель: вкладывают средства в различные проекты, при этом обычно финансирование осуществляется совместно с другими инвесторами. Таким образом, можно аккумулировать десятки и сотни миллионов долларов только на этапе первичного финансирования. Далее в процессе освоения инноваций финансовые вложения могут вырасти и до нескольких миллиардов долларов. Высокие риски венчурного финансирования вызваны не только неопределенностью результатов инновационного проекта, но и отсутствием какого-либо обеспечения, гарантирующего инвестору возврат средств.

Можно выделить две формы венчурного финансирования:

- 1) инвестиции в акционерный капитал;
- 2) инвестиционные займы, как правило, среднесрочные, т.е. для США и Западной Европы на срок от трех до семи лет.

На практике предпочтение редко отдается одной форме, чаще используются различные комбинации по процентному соотношению этих двух форм. Вложение может осуществляться в обыкновенные и привилегированные акции. Причем венчурные компании, как правило, не стремятся приобрести контрольный пакет акций компании-инноватора. Предпочтение отдается компаниям чьи акции (доли) или их контрольный пакет принадлежат менеджменту компании, что обеспечивает заинтересованность в эффективной реализации инновационного проекта.

Инвестиционные займы имеют преимущество перед акциями при возврате заемных средств, так как выплата процентов по займам не зависит от доходов или убытков компании, тогда как доходы акционеров зависят напрямую. При этом в дальнейшем инвестиционные займы могут быть конвертированы в обыкновенные акции.

Сам процесс венчурного финансирования осуществляется в пять этапов:

1) "зародышевый" этап (этап "посева") - этап, целью которого является оценка и развитие исходной идеи; финансирование направлено на завершение разработки продукта или технологии и на проведение первоначального маркетинга;

2) начальный ("стартовый") этап - на данном этапе составляется бизнес-план, подбирается команда; финансирование привлекается для освоения инновационного продукта в коммерческих масштабах, налаживания производства и организации сбыта продукции;

3) этап роста - финансирование направлено на расширение производства, покрытие растущей дебиторской задолженности и формирование материально-производственных запасов;

4) "мезонин" - на данном этапе возможно получение первоначальной прибыли; финансирование направлено на маркетинг, увеличение объема продаж, а также на совершенствование продукта или технологии;

5) "публичный" этап - компания получает стабильную прибыль; финансирование направлено на изменение позиций основных акционеров, если при переходе компании к "публичному" статусу первоначальные акционеры намерены изменить свою долю участия или вовсе отказаться от дальнейшего участия в компании.

Существование же самого венчурного фонда начинается с аккумулирования средств, что может занимать до полугода.

Следующим шагом является идентификация компаний-инноваторов. Поиск, проверка и отбор компании является важной составляющей процесса венчурного финансирования.

Здесь решаются вопросы о пригодности инноваций к коммерческому освоению и генерированию прибыли и способности компании-инноватора к динамичному развитию. Данная стадия может стать одной из наиболее длительных и продлиться до полутора лет. При этом по итогам продолжительных исследований компании может быть отказано в финансировании. Это объясняется тем, что нормальное отношение реальных инвестиций к подготовленным проектам не превышает 1:100.

Далее осуществляется подготовка и заключение сделки и осуществляется финансирование. Данная стадия продолжается до момента закрытия венчурного фонда. Компания-инноватор и венчурная компания формируют единую команду, целью которой является увеличение стоимости компании-инноватора. В обмен на финансирование и предоставление экспертных знаний венчурная компания помимо пакета акций компании-инноватора, гарантийных обязательств, опционов и пр. получает также места в совете директоров компании-инноватора, что позволяет ей осуществлять экспертную помощь менеджменту, а также следить за соблюдением интересов инвесторов при принятии решений.

На последнем шаге процесса венчурного финансирования происходит закрытие венчурного фонда или истечение сроков его деятельности, на дату которого необходимо осуществить ликвидацию участия во всех проектах, в которые был инвестирован капитал фонда.

Изучение мирового опыта осуществления венчурного финансирования позволит применить его и при построении механизма венчурного финансирования в России. Наша страна имеет возможность, находясь еще на начальном этапе развития этой системы, извлечь из мировой практики наиболее целесообразные решения, учесть ошибки, допущенные в период становления венчурного финансирования за рубежом, и выбрать наиболее эффективные с учетом особенностей экономической и правовой систем методы и приемы, которые позволят ускорить процесс становления и развития рынка венчурного капитала.

**М.С. Иванкина**

*Самарский государственный  
экономический университет*

**Е.В. Русакова**

*Самарский институт - Высшая школа  
приватизации и предпринимательства*

## **СОЗДАНИЕ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СВОБОДНЫХ И ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Внешнеэкономическая деятельность является следствием развития внешнеэкономических связей как совокупности направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также валютно-финансовых и кредитных отношений государства с зарубежными странами в целях

рационального использования преимуществ международного разделения труда и международных экономических отношений для решения народно-хозяйственных и внешнеполитических задач.

Необходимость стратегического планирования внешнеэкономической деятельности определяется существенными переменами в структуре мирового рынка и потребностью предприятий, осуществляющих международную деятельность, выработать адекватные меры, гарантирующие их от чрезмерных потерь в результате не верных действий или ошибочных представлений о перспективах макроэкономических процессов.

Общеизвестно, что для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать производство экспортной продукции, которое позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать ту продукцию, собственное производство которой потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств. Наибольший эффект достигается от экспорта наукоемкой готовой продукции. В мировой торговой практике сложилось следующее соотношение: 40% международного товарооборота приходится на сырьевую продукцию, 60% - на готовую промышленную продукцию. В структуре же экспорта России сложилось обратное соотношение - 70% и 30%.

Совершенно очевидно, что такое состояние внешнеэкономических связей никого не устраивает, а учитывая их потенциально высокую рентабельность, задача совершенствования внешнеэкономической деятельности становится одной из первоочередных.

Мировой опыт позволяет определить наиболее эффективные направления решения задачи совершенствования внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

Производственно-хозяйственная внешнеэкономическая деятельность предприятия, содержание которой - кооперация в сферах производства и обращения, в инновационной, инвестиционной, внедренческой и сервисной областях - может осуществляться с использованием ассоциации делового сотрудничества, производственно-бытовых предприятий, концессий, консорциумов, совместных предприятий (СП), свободных экономических зон (СЭЗ), совместных объектов производственного и инфраструктурного назначения, открытых городов, международных экономических организаций и других форм.

Являясь одной из эффективных форм привлечения иностранного капитала, создание совместных предприятий на территории России нацелено, как правило, на привлечение передовой зарубежной технологии и управленческого опыта, насыщение внутреннего рынка высококачественной продукцией, привлечение в страну (на предприятие) дополнительных материальных и финансовых ресурсов, замещение импорта, развитие экспортного потенциала, обучение национальных кадров.

Выработка эффективных целей внешнеэкономической деятельности усиливает побудительные мотивы, устанавливает четкие стандарты и долгосрочные ориентиры работы предприятия. Стратегические цели, направленные на решение общих проблем предприятия, в том числе цели создания совместного предприятия, должны охватывать следующие основные области: рынок, нововведения, человеческие, материальные и финансовые ресурсы, производительность, социальная ответственность, прибыль.

Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятия должна учитывать функционирующую систему свободных экономических зон. Эти современные формы территориальной организации экономических систем на базе льготных условий хозяйствования помогают предприятиям усилить инновационную компоненту своего развития, повысить производительность труда и ресурсоотдачу, оптимизировать свои информационные, материальные и финансовые потоки. По данным Организации Объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО), в настоящее время в 120 странах мира насчитывается около 3 тыс. свободных экономических зон, в которых создается экспортной продукции на сумму около 600 млрд. долларов США и обеспечивается рабочими местами до 50 млн. человек.

Российскими аналогами свободных экономических зон можно назвать особые экономические зоны (ОЭЗ), начало созданию которых положил принятый в июле 2005 г. Федеральный закон "Об особых экономических зонах в РФ" № 116-ФЗ.

Особую актуальность вопрос, связанный с созданием совместных предприятий, на территории российских ОЭЗ, приобретает в настоящее время: в двух ОЭЗ промышленно-производственного типа и четырех ОЭЗ технико-внедренческого типа к 1 сентября 2008 г. зарегистрировано 104 резидента, среди которых целый ряд предприятий с участием иностранного капитала. итальянские и бельгийские инвесторы стали учредителями совместных предприятий - резидентов ОЭЗ "Липецк" в Липецкой области. Российско-итальянские совместные предприятия ООО "СЭСТ ЛЮВЭ" и ООО "Мондиаль Групп Ист" производят высокотехнологичное теплообменное и холодильное оборудование; ООО "Бекарт Липецк" (с участием бельгийского капитала) занимается производством металлокорда и металлических волокон. В Татарстане, в ОЭЗ "Алабуга", производят сборку автомобиле совместные предприятия, созданные компанией "Соллерс" (бывшая "Северсталь-авто"). Российско-японская "Соллерс-Исузу" до конца 2008 г. выпустит 7 тыс. одноименных грузовых автомобилей, а российско-итальянская "Соллерс-Елабуга" - 10 тыс. автомобилей Fiat Ducato. ООО "Роквул-Волга", созданная с участием датского капитала, осуществляет производство минераловатной продукции. Предполагается, что к концу текущего года объем выпуска в двух этих ОЭЗ промышленно-производственного типа составит 11 млрд. рублей.

Российско-финское совместное предприятие ЗАО "ЛЭИВО", учрежденное в ОЭЗ технико-внедренческого типа на территории Санкт-Петербурга, разрабатывает новое направление информационных технологий - сервис корпоративных бизнес-приложений и других перспективных IT-услуг.

Формирование стратегии создания совместных предприятий в особых экономических зонах подразумевает детальный анализ предпочтений, предоставляемых резидента ОЭЗ, и инвестиционного климата регионов, где расположена та или иная ОЭЗ.

Одной из основных предпочтений для резидентов ОЭЗ является развитая инфраструктура, строительство которой осуществляется за счет средств федерального и регионального бюджетов, что позволяет в короткий промежуток времени приступить к строительству собственных производств и осуществлению промышленно-производственной деятельности.

Еще один блок позитивных факторов связан с созданием среды дружественного администрирования, то есть, реальное снижение административных барьеров, количества контрольных мероприятий, предоставление услуг в системе "одного окна".

Кроме того, для резидентов ОЭЗ вводится таможенный режим свободной таможенной зоны, что является хорошим стимулом для импорта высокотехнологичного оборудования и экспорта готовой продукции.

Резидентам ОЭЗ предоставляются и налоговые преференции, льготный режим выкупа и аренды земли, гарантии государства от возможных неблагоприятных изменений в законодательстве.

Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) провело анализ инвестиционного климата регионов, где расположены ОЭЗ, и на его основе для каждой отдельной зоны выделены наиболее перспективные направления специализации. Например, учитывая складывающуюся специализацию в действующих ОЭЗ, можно утверждать, что в ОЭЗ на территории Республики Татарстан формируется автомобильный и строительный промышленный кластер, а в Липецкой области - кластер по производству потребительской техники и строительных материалов.

Отдельные российские предприятия, реализуя свою стратегию внешнеэкономической деятельности создают совместные предприятия в свободных экономических зонах на территории зарубежных стран. Так, в сентябре 2005 г. в свободной зоне экономического роста (СЗЭР) Чингпу (провинция Шанхай, КНР) открытым акционерным обществом "Куйбышевазот" (г.о. Тольятти) зарегистрировано СП "Куйбышевазот (Шанхай) инженерные пластики". преобладающая доля в уставном капитале совместного российско-китайского предприятия принадлежит ОАО "Куйбышевазот". Участником со стороны Китая является торговая компания "Хе Е", реализующая химическую продукцию на рынке КНР.

Выбор места размещения СП в СЗЭР Чингпу обусловлен близостью основных рынков сбыта - здесь расположены основные потребители компаундов - при таких же налоговых льготах, как и в других подобных зонах Китая. Ежегодный рост потребления инженерных пластиков в Китае составляет 16-30% в год, на мировом рынке - 6-8% в год.

Проектная мощность российско-китайского совместного предприятия равна 9900 тн наполненного (модифицированного) полиамида-6 в год. Объем инвестиций оценивается в 9 млн. долларов США. Срок окупаемости проекта - 5 лет.

Организовав производство компаундов в СЗЭР Чингпу, ОАО "Куйбышевазот" в рамках стратегии внешнеэкономической деятельности реализует стратегию диверсификации производства и выпуска продукции с более высокой долей добавленной стоимости.

**В.А. Котова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ - ОСНОВНОЙ ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОГРАММЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Динамизм, мобильность, изменчивость параметров современного мира предопределяют необходимость постоянной корректировки деятельности промышленных предприятий с учетом требований окружающей действительности. Подобный подход

к управлению изменениями является необходимым условием сохранения и развития конкурентных позиций любой российской или зарубежной компании. "Высший пилотаж" при этом - не адаптация к изменившимся условиям внешней среды, не следование за тенденциями рынка, а их создание, т.е. формирование среды, стимулирующей рост и развитие предприятия, в частности, создание потребительского спроса на инновационные продукты, выделение новых сегментов рынка и т.п.

Принципиально важные вопросы, требующие ответа для разработки эффективной политики управления изменениями, заключаются в следующем: существует ли на предприятии потребность в переменах? какого рода преобразования требуются для данной компании? каковы основные акценты изменений? какие ресурсы требуются для их осуществления? какой уровень эффективности обеспечит реализация мер по переустройству предприятия?

При ответе на поставленные вопросы особого внимания заслуживает исследование такой категории, определяющей основные параметры и направления деятельности любого хозяйствующего субъекта, как бизнес предприятия.

Бизнес, представляющий собой некую экономическую деятельность, осуществляемую за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою имущественную ответственность и ставящую главными целями получение прибыли и развитие собственного дела<sup>1</sup>, имеет важнейшую функцию - функцию генерации доходов. В свою очередь, предприятие, как хозяйственное учреждение, обладающее имущественным комплексом, используемым для осуществления предпринимательских идей бизнеса, позволяет эту функцию реализовать на практике. Иначе говоря, предприятие является формой организации бизнеса и его частным проявлением. Предприятие создается ради выполнения функции образования дохода, а принадлежит эта функция бизнесу.

Следовательно, бизнес предприятия, служа ключевым аспектом деятельности любого хозяйствующего субъекта, его смысловым базисом, должен выступать в роли главного индикатора при оценке потребности в осуществлении каких-либо управленческих мероприятий, определении их направлений и эффективности.

Схема построения бизнеса любой компании находит свое отражение в ее бизнес-модели. Бизнес-модель представляет собой описание принципиального метода устойчивого ведения бизнеса и определяет то, каким образом предприятие генерирует прибыль.

Графическое изображение бизнес-модели промышленного предприятия в авторской интерпретации представлено на рис. 1.

Бизнес-модель строится из разнообразных составных элементов, которые, по мнению автора, можно объединить в пять основных блоков:

- *стратегический* (включающий такие категории, как миссия, система целеполагания, основные стратегии, посредством которых задаются векторы развития компании, определяется внутреннее содержание прочих смысловых блоков и характер бизнес-процессов, возникающих при взаимодействии элементов бизнес-модели);
- *инновационный* (определяющий ключевые направления бизнеса (продукцию или рыночные сегменты) и его стратегические компетенции (преимущества), иначе говоря, дающий ответ на вопрос, **что** является специализацией компании);

---

<sup>1</sup> Лозовский Л.Ш., Раїзберг Б.А. Универсальный бизнес-словарь. М., 1997.

- *функционально-структурный* (отвечающий за построение структур и функций, необходимых для создания выбранной потребительской ценности, т.е. определяющий, как компания превращает инновации в экономическую ценность для бизнеса);

- *ресурсный* (аккумулирующий в себе материальные и нематериальные активы, необходимые для осуществления указанного процесса превращения, иными словами, устанавливающий, **из чего** будет создаваться ценность, в дальнейшем трансформируемая компанией в прибыль);

- *управленческий* (обеспечивающий взаимоувязку вышеуказанных блоков и их эффективное взаимодействие).

Отдельного внимания заслуживает такая составная часть бизнес-модели, по смыслу относящаяся к управленческому блоку, как финансовая модель образования прибавочной стоимости (т.е. прибыли), поскольку она определяет способы и методы формирования конечного результата хозяйственной деятельности в превращенной (финансовой) форме, обеспечивая тем самым выполнение главной задачи бизнеса. Именно поэтому на рис. 1 данный компонент бизнес-модели представлен в виде отдельного элемента схемы.

Функционирование бизнес-модели обуславливает возникновение сквозных цепочек операций, проходящих через множество структурных подразделений и предусматривающих использование различных ресурсов. Подобная совокупность действий представляет собой бизнес-процессы, реализующие некую задачу бизнеса. Бизнес-процессы пронизывают бизнес-модель, координируя взаимодействие ее составных блоков, и являются ее важной частью, определяя схему получения конечного результата бизнеса.

Непосредственное воздействие на бизнес-модель оказывает бизнес-среда, в которой ведет свою деятельность предприятие, поскольку факторы внешней среды, будучи, как правило, не зависимыми от самих предпринимателей, формируют общественно-экономическую ситуацию и, в конечном итоге, задают требования к бизнесу компании.

К числу элементов, формирующих внешнюю предпринимательскую среду, относятся, в первую очередь:

- экономические (особенности развития производственной сферы региона, отрасли в масштабе страны и мира, уровень конкуренции, покупательная способность населения, структура спроса и др.);

- научно-технические (уровень научно-технического развития);

- политические/правовые (политика государства в виде лоббирования, протекционизма или давления, реализуемая через правовые документы);

- экологические (природно-климатические, природно-ресурсные, природоохранные);

- социальные (уровень развития социальной инфраструктуры, психологический климат, общественные предпочтения и др.).

Одновременно внешнее окружение любого предприятия является многоуровневым и включает в себя следующие подсистемы:

1) мезосреду (непосредственное окружение);

2) макросреду (косвенное окружение);

3) мегасреду (мировая среда)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Асаул А.Н., Денисова И.В., Матвеев Ю.Л. Управление фирмой на основе разработки стратегий ее развития / Под ред. А.Н. Асаула. СПб., 2003.





Эффективность бизнес-модели обеспечивается за счет соответствия внешних и внутренних возможностей компании ее стратегическим целям развития и согласованности между собой работы и построения основных компонентов бизнес-модели.

Следовательно, эффективная реструктуризация бизнеса предприятия предполагает осуществление анализа всех составляющих бизнес-модели с целью идентификации проблем и определения направлений изменений бизнеса.

Безусловно, промышленное предприятие, являясь сложной организованной системой, требует комплексного подхода к преобразованию всей совокупности абстрактных (стратегия, функции менеджмента и т.п.) и конкретных (недвижимое имущество, персонал, сырье и материалы и т.п.) элементов, согласованных в пространстве и во времени и обладающих устойчивыми взаимосвязями. Именно в этом случае возможно достижение синергетического эффекта от преобразований (т.е.  $1+1=3$ ) благодаря интеграции, слиянию отдельных проектов по реструктуризации бизнеса в единую систему.

Однако на практике синхронная трансформация всех элементов, формирующих бизнес, является трудновыполнимой и, отчасти, нецелесообразной. Дело в том, что одновременное осуществление изменений, кардинально преобразующих "скелет" бизнеса, чревато его разбалансировкой, ослаблением и полной потерей конкурентных позиций. В условиях ограниченности ресурсов подобный подход окончательно теряет практическую применимость. Более рациональным представляется применение комплексного подхода к анализу состояния предприятия, исследованию бизнес-модели, диагностике проблем и "узких мест".

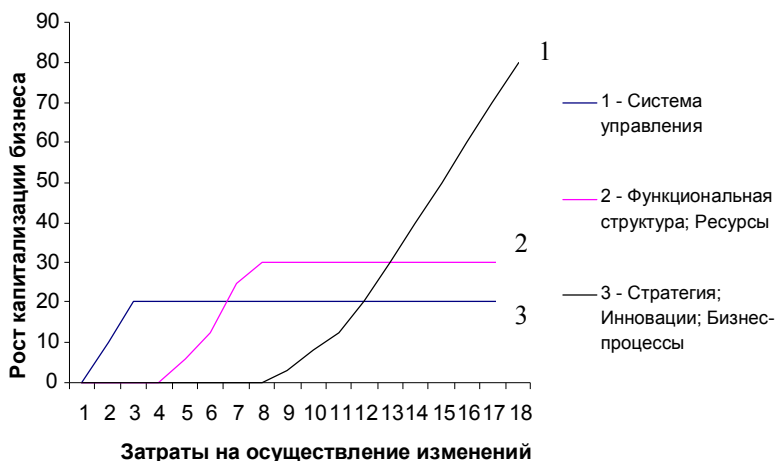
На основании полученной информации следует определить "болевы точки", т.е. те компоненты бизнес-модели, в которых существуют первостепенные, ключевые для данного бизнеса проблемы, оказывающие максимальное негативное воздействие на процесс осуществления хозяйственной деятельности, и начинать преобразования именно с них.

Намеченные к первоочередным преобразованиям элементы бизнес-модели следует последовательно рассмотреть с точки зрения рисков их трансформации, а также степени влияния их изменений на уровень и сроки повышения капитализации бизнеса, т.е. его стоимости. В исследованиях необходимо руководствоваться закономерностями, представленными на рис. 2 и отражающими характер влияния преобразований различной направленности на рост общей капитализации бизнеса.

Так, изменения управленческого блока бизнес-модели предполагают создание и использование эффективного механизма управления за счет выявления и полного использования имеющихся резервов. Эта группа изменений способна обеспечить быстрый прирост эффективности бизнеса и, как результат, увеличение цены компании, с минимальными затратами.

Преобразования второй группы, корректирующие процессы предприятия как способы реализации функций его структур, могут быть в два-три раза более эффективны.

Общей чертой рассмотренных направлений изменений бизнеса является, тем не менее, краткосрочность и ограниченность их результатов с позиции стратегического развития предприятия.



**Рис. 2. Влияние мероприятий по преобразованию бизнеса на уровень его капитализации**

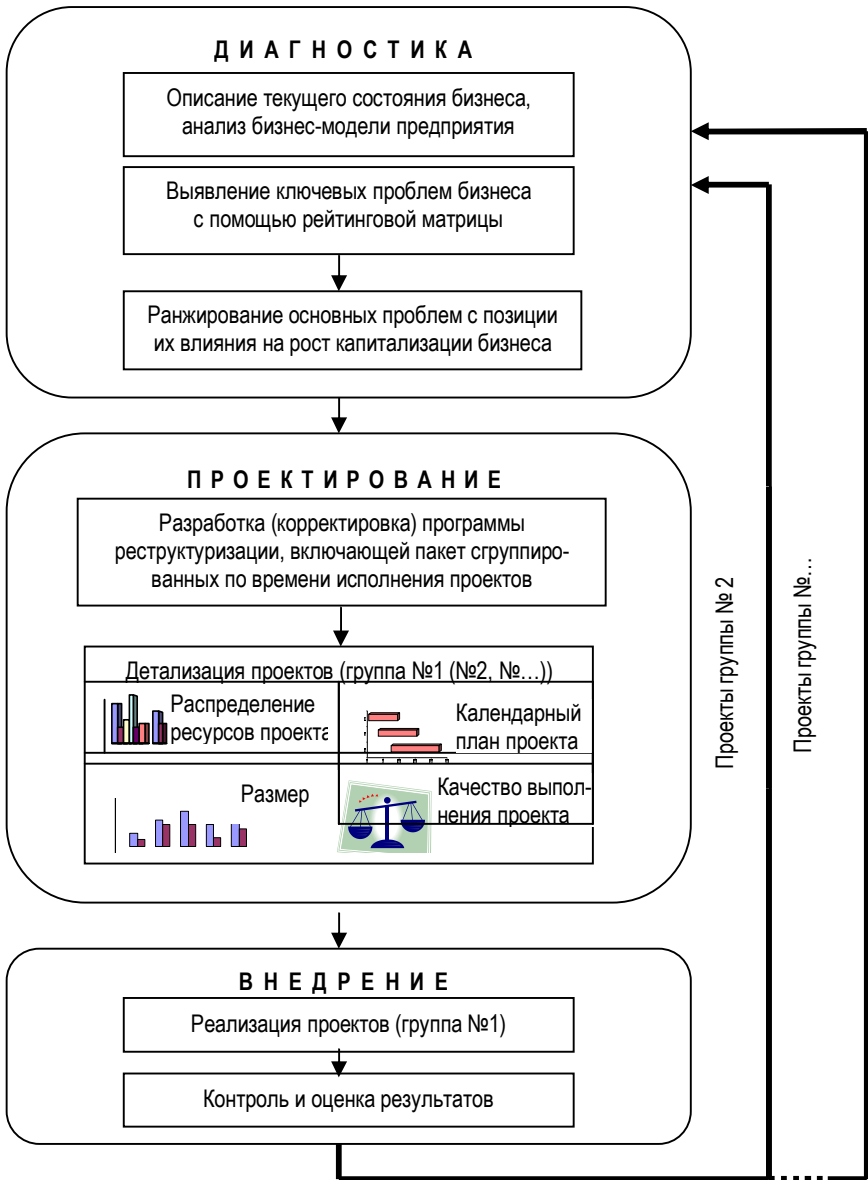
Возможности многократного долгосрочного роста заложены в третьей группе преобразований, нацеленной на активизацию инновационных процессов, создание и развитие устойчивых конкурентных преимуществ благодаря внедрению новой продукции, новых технологий, новых методов управления; разработку стратегии развития предприятия и системы стратегического управления; перепроектирование процедур и принципов деятельности предприятия.

Учет рассмотренных закономерностей позволит оптимально дифференцировать во времени мероприятия по реструктуризации бизнеса предприятия.

Результаты проделанной работы послужат основой для разработки программы реструктуризации, содержащей основную концепцию реструктуризации, т.е. описание набора четких стратегических действий по преобразованию бизнеса, а также включающей совокупность разновременных программ-проектов, которые будут реализованы последовательно.

Для группы проектов, претворение которых в жизнь запланировано в первую очередь, необходима разработка детализированного мастер-плана, содержащего их основные количественные и качественные характеристики, в т.ч. задачи, сроки, бюджет, мероприятия, итоги.

Следует отметить, что результаты осуществления проектов первого уровня, безусловно, окажут то или иное влияние на состояние бизнеса предприятия и, следовательно, могут внести коррективы в содержание следующих по хронологии проектов преобразований. В связи с этим после реализации очередной группы проектов необходимо выполнять диагностику бизнеса предприятия по предложенной схеме с тем, чтобы учитывать результаты проведенных изменений в управлении предметной областью всей программы реструктуризации.



**Рис. 3. Алгоритм осуществления реструктуризации бизнеса предприятия**

Авторское видение алгоритма действий, необходимых для осуществления эффективного преобразования бизнеса предприятия, представлено на рис. 3.

Применение рассмотренного подхода к преобразованию бизнеса промышленного предприятия позволяет преодолеть теоретическую сложность комплекса задач по управлению изменениями, ставящими целью достижение долгосрочного предпринимательского успеха и надежного финансового состояния предприятия, функционирующего в любой точке геоэкономического пространства .

**Т.П. Кочкарова, Л.В. Ханбикова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **СЕКРЕТ УСПЕХА КОМПАНИИ TOYOTA**

С 2000 года объем производства мировой автомобильной промышленности вырос до 60 млн. машин в год, причем более половины прироста приходится на долю японской компании Toyota . Пока мировая общественность следила за событиями в компании Nissan, Toyota осуществила глобальную программу увеличения производства. Скоро этот лидер всей японской промышленности будет производить больше автомобилей за границей, чем в Японии. Toyota уже опередила по объему производства Ford и теперь намерена обойти по объему продаж Chrysler, чтобы войти в состав американской "Большой тройки". В отличие от всех других автомобильных компаний, которые почти не получают прибыли от вложенного капитала, компании Toyota удается получать стабильно высокую отдачу.

Лидерство Toyota основано на уникальной по эффективности производственной системе Toyota, принципы которой оказали огромное влияние на производственную философию и сегодня берутся на вооружение компаниями самых разных стран и отраслей - от металлургии до розничной торговли.

В основе производственной системы компании Тойота применяются следующие принципы:

- производство по системе "точно вовремя";
- минимальный объем запасов и эффективное использование ресурсов;
- географическая концентрация линий сборки и изготовления комплектующих;
- создание хороших возможностей для осуществления коммуникаций, исключение потерь;
- сигнализирование о потребности в деталях с помощью карточек kanban;
- выравнивание производительности труда: быстрая настройка оборудования;
- рационализация производственных процессов и изделий, стандартизация труда;
- использование автоматических средств защиты от неумелого использования оборудования;
- обучение рабочих выполнению различных операций;
- широкое внедрение субподрядных отношений;
- выборочное использование автоматов;
- непрерывный процесс внедрения усовершенствований (kaizeri);
- организация групповой работы.

Успех производственной системы компании Тойота превращает Японию в одного из мировых лидеров по производству автомобилей и способствует повышению производительности и эффективности труда в странах Запада. Японцы очень много внимания уделяют таким, казалось бы, очевидным вещам, как удовлетворение потребностей клиентов, качество продукции, экономия, исключение лишних операций. Но эти гениально простые принципы, позже составившие основу концепции "стройного производства" (lean manufacturing), оказались столь эффективными, что американским компаниям пришлось осваивать их, чтобы не отстать в конкурентной борьбе.

Таичи Оно, основатель стройного производства и исполнительный вице-президент Toyota Motor с 1975 г. сформулировал основные принципы производственной системы Toyota, на которых она стоит вплоть до сегодняшнего дня.

1. Производить только то, что нужно, и только тогда, когда нужно. Правило распространяется на запчасти, на организацию, на характеристики продукции. Все прочее - расточительство.

2. При появлении ошибки следует сразу же найти ее причину, устранить ее и не допустить ее появления в будущем. Цель: отсутствие ошибок.

3. Все сотрудники и поставщики должны постоянно повышать качество продукции и совершенствовать производственный процесс.

Еще один из секретов успеха японского менеджмента - концепция "кайдзен". В японском языке слово "кайдзен" означает "непрерывное совершенствование". Исходя из этой стратегии, в процесс совершенствования вовлекаются все - от менеджеров до рабочих, причем ее реализация требует относительно небольших материальных затрат. Философия кайдзен предполагает, что наша жизнь в целом (трудовая, общественная и частная) должна быть ориентирована на постоянное улучшение. Кайдзен объясняет, почему японские компании не останавливаются в своем развитии. Западный менеджмент, между тем, привержен инновациям - масштабным изменениям для достижения технологических прорывов, новейшим концепциям менеджмента или производственным технологиям. Инновация предполагает кардинальное изменение, на котором сосредоточено основное внимание. Кайдзен же - процесс нередко прозаичный и не бросающийся в глаза. Однако инновация подобна одиночному выстрелу, и ее результаты часто неоднозначны, в то время как процесс кайдзен, основанный на здравом смысле и малых затратах, обеспечивает неуклонный прогресс, который оправдывает себя в долгосрочной перспективе. Кайдзен - это еще и подход, характеризующийся малым риском. Менеджеры, не испытывая больших потерь, всегда могут вернуться к прежним способам работы. Большинство "подлинно японских" методов менеджмента, например "всеобщий контроль качества" или "контроль качества в масштабе всей компании", "кружки качества" и сам стиль трудовых отношений, можно описать одним словом - кайдзен. Его использование вместо таких модных словечек, как "производительность", "всеобщий контроль качества", "нуль дефектов" (zero defects, ZD), "точно вовремя" и "система подачи предложений", позволяет получить более четкую картину того, что происходит в японской промышленности. Кайдзен - стратегия-"зонтик" для всех этих методов, которые не обязательно ограничены рамками японского стиля управления. Наоборот, их скорее стоит рассматривать в качестве важных принципов, которые должны применяться менедж-

жерами во всем мире. Правильные подходы и продуманное использование соответствующих процессов позволяют любой компании, где бы она ни находилась, извлечь выгоду из кайдзен. Центральная идея кайдзен заключается в том, что без совершенствования в компании не должно проходить ни дня.

Таким образом, основа успеха компании Toyota - в совершенном управлении производством и качественной работе по созданию новых моделей, позволяющей предлагать потребителям новые модельные ряды каждые два года. Компания выпускает 60 базовых моделей для Японии и множество вариантов для зарубежных рынков, при этом степень унификации очень высока - Toyota очень успешно использует в новых моделях узлы и агрегаты от старых.

**Е.В. Кружалова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

В первом квартале 2007 года темпы роста инвестиций составили всего 5% против 8% за аналогичный период прошлого года. В среднем в последние годы инвестиции увеличивались ежегодно на 10-11%, но и этого недостаточно для обновления основных фондов и инвестиционного развития экономики. Не смотря на этот рост, относительный уровень инвестиций остается невысоким по сравнению со странами с развивающейся рыночной экономикой, которые демонстрируют стабильный рост на протяжении нескольких лет. Например, в 2007 году доля инвестиций в основной капитал составила лишь 18% ВВП, в то время как в странах, сохранявших высокие темпы роста, этот показатель обычно достигает 25% и выше.

Понятие "инвестиционный климат" отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в страну (регион, отрасль). Оценка инвестиционного климата основывается на анализе факторов, определяющих инвестиционный климат и способствующих экономическому росту. Обычно применяются выходные параметры инвестиционного климата в стране (приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП), а также входные параметры, определяющие значения выходных, характеризующие потенциал страны по освоению инвестиций и риск их реализации. В их числе:

- природные ресурсы и состояние экологии;
- качество рабочей силы;
- уровень развития и доступность объектов инфраструктуры;
- политическая стабильность и предсказуемость, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств;
- макроэкономическая стабильность: состояние бюджета, платежный баланс, государственный, в том числе внешний долг;

- качество государственного управления, политика центральных и местных властей;
- законодательство, полнота и качество в плане регулирования экономической жизни, степень либеральности;
- уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция;
- защита прав собственности, уровень корпоративного управления;
- обязательность партнеров при исполнении контрактов;
- качество налоговой системы и уровень налогового бремени;
- качество банковской системы и других финансовых институтов; доступность кредитования;
- открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами;
- административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок; уровень монополизма в экономике.

Традиционно принято считать, что главные конкурентные преимущества России - это богатые природные ресурсы, высокий уровень образования и сильный интеллектуальный потенциал. Но в отношении качества рабочей силы необходимо оценивать конкурентоспособность России. Сравнительная интегральная оценка качества рабочей силы, которую швейцарский институт Вегг ежегодно определяет для 49 стран, характеризует Россию как страну не очень благоприятную для размещения производства, на рубеже с группой стран не подходящих для размещения какого-либо производства. Вопреки распространенному мнению о дешевизне российской рабочей силы, соотношение зарплаты и производительности труда российских рабочих проигрывает аналогичному показателю во многих странах, составляя 1/5 от максимального уровня. Трудовая дисциплина по отношению к труду оценивается в 1/3 от возможного максимального уровня. Весьма ограниченное количество трудящихся обладает квалификацией и культурой производства, необходимого для современного компьютеризированного производства.

Сильнейшим фактором нестабильности, связанным с возможной финансовой несостоятельностью государства, является огромный государственный долг, в первую очередь внешний. Из материалов, представленных Правительством в Госдуму при внесении проекта Бюджета-2007 на 1 января 2006г., внешний долг составлял 2,2трлн.руб. Состояние государственного долга предопределяет низкий кредитный рейтинг России и высокие процентные ставки, поэтому без решения проблемы задолженности нельзя рассчитывать на значительный приток капитала на приемлемых условиях. Если Правительство не будет придерживаться общепринятых методов цивилизованного решения проблемы государственных обязательств, потенциальные инвесторы получат сигнал о неготовности государства соблюдать права собственности и контрактные обязательства, а это увеличит риск для капитала, вкладываемого в российскую экономику, и сократит число желающих это делать.

Государственное управление является критически важным фактором в период трансформации экономики. Одна из характерных черт переходного периода в России - слабое государство. Это обусловлено:

- противостоянием исполнительной и законодательной ветвей власти;
- столкновением федеральной власти и регионов в борьбе за распределение прав и ресурсов;

- неоднородностью исполнительной власти, в которой всегда были представлены и сторонники реформ, и представители прежней бюрократии;
- подверженностью исполнительной власти влиянию частных интересов; в последние годы частные интересы преобладали над общественными;
- низкой оплатой труда чиновников госаппарата, что ведет к коррупции и падению профессионализма.

С советских времен сохраняется тенденция приносить экономические интересы, в том числе частного сектора, в жертву политике. Нет четкого разделения между властью и бизнесом, что приводит к сращиванию капитала и государства, чрезмерному влиянию частных лиц на выработку государственной политики и личной заинтересованности федеральных чиновников в определенных решениях. Эта проблема усугубляется широким распространением коррупции и использованием неравноступной (инсайдерской) информации в регулирующих органах.

Важным фактором, отрицательно сказывающимся на отношении инвесторов к российским проектам, является нарушение прав интеллектуальной собственности и подделка продукции. Например, 89% копий программ, используемых в России, куплено у пиратов. Защита прав собственников осуществляется слабо, что удерживает многие высокотехнологичные компании (прежде всего в области производства программного обеспечения) от размещения своего производства в России. Широко распространена подделка продукции, снижавшей популярность качеством и массивной рекламной поддержкой.

После десятилетий господства государственной собственности Россия добилась впечатляющих успехов в законодательном укреплении прав частной собственности. Приняты Гражданский кодекс; Закон об акционерных обществах, ряд других законодательных актов, удовлетворяющих международным стандартам, но реализация этих законов весьма неудовлетворительна.

Для инвестора самое важное - стабильность законодательной базы, соблюдение правовых норм и возможность обеспечить их принудительное исполнение. Законы могут быть лучше или хуже, но с этим можно мириться при условии, что они не будут постоянно меняться.

Законы, регламентирующие инвестиционную деятельность, страдают серьезными недостатками. В области законотворчества часто происходит заимствование норм, применяемых в других правовых системах или в государствах с иным уровнем институционального и культурного развития.

Многие законы плохо увязаны друг с другом, содержат взаимоисключающие нормы, более того такие нормы можно обнаружить в рамках одного закона.

Ярким примером этого являются несоответствия между положениями основополагающих законов в области инвестирования: Закон "Об инвестиционной деятельности в РФ", Закон "Об иностранных инвестициях в РФ", Закон "Об осуществлении инвестиций в форме капитальных вложений"; между налоговым законодательством и Законом "О соглашениях о разделе продукции".

Однако самая главная проблема - плохое исполнение законов. " В ряде случаев это связано с отсутствием санкций за неисполнение норм права или их неэффективностью, когда нарушение права экономически выгоднее, чем его исполнение.



Судебная власть не является в достаточной степени независимой, и инвесторы не могут быть уверены в том, что их права и интересы будут защищены в соответствии с духом и буквой закона. Признавая это, предприниматели зачастую не тратят времени на судебные разбирательства, в результате растет криминализация деловых отношений и снижается предпринимательская активность. Перегруженность судов различных инстанций чрезвычайно замедляет скорость процессов, что еще более снижает эффективность системы как средства разрешения конфликтов и повышает привлекательность альтернативных регуляторов.

Еще одна серьезная проблема связана с исполнением судебных решений. Несмотря на то, что после принятия Закона "Об исполнительном производстве" ситуация с реализацией судебных решений улучшилась, остались нерешенными многие проблемы. В частности судебные исполнители не имеют достаточных полномочий и средств для поиска имущества должников и поиск указанного имущества становится заботой истца, который уже понес существенные судебные издержки.

В 2004г. стала активно развиваться такая форма коллективного инвестирования, как паевые инвестиционные фонды. Однако объемы привлекаемых средств ПИФов пока несоизмеримы с потребностями для финансирования инвестиций.

Немаловажное значение имеет валютное регулирование. Механизмы, которые используются для ограничения вывоза капитала. Существенно осложняют торговлю с иностранными партнерами, так как приводят к повышению издержек, связанных с обслуживанием денежных потоков, и снижению скорости оборота капитала.

Проблемы в области внешней торговли часто связаны с такими факторами, как сертификация, стандарты и различные требования к маркировке. Число наименований ввозимых товаров, которые подлежат сертификации, многократно превышает соответствующие сертификационные требования, действующие в ЕС. Однако представляется, что граждане ЕС гораздо лучше защищены от некачественных товаров, чем россияне.

Для российской экономики принципиально важным является увеличение экспорта, завоевание прочных позиций на мировых рынках. Учитывая низкую конкурентоспособность большей части продукции российской обрабатывающей промышленности, крайне важно для начала закрепляться на тех рынках, где Россия уже имеет позиции, прежде всего - на рынках СНГ. Иностранные инвестиции могли бы способствовать росту российского экспорта, и решения о них были бы более вероятны, если бы инвесторы могли рассчитывать на рынки СНГ.

Одним из существенных факторов создания благоприятного инвестиционного климата выступает политика местных властей. Формированием инвестиционной привлекательности озабочены во многих регионах, поэтому инвесторам предоставляются налоговые освобождения и другие льготы. В то же время в ряде регионов законодательно закреплены требования, условия, не стимулирующие инвестиционную деятельность.

Таким образом, перечисленные факторы, негативно влияющие на формирование инвестиционного климата в России, требуют разработки комплекса мер по его улучшению. К первоочередным мерам общего характера можно отнести:

- достижения национального согласия между различными властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями по поводу приоритетности решения общенациональной проблемы выхода России из экономического кризиса;

- ускорение работы Государственной думы над общехозяйственным (в том числе Гражданским кодексом) и уголовным законодательством, нацеленным на создание в стране цивилизованного некриминального рынка;
- радикализация борьбы с преступностью;
- торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами за исключением невыплаты трудящимся зарплаты;
- пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;
- мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;
- внедрение в строительстве системы оплаты объектов за конечную строительную продукцию;
- предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности.

**Т.В. Кульбачная**

*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ИННОВАЦИЯХ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Машиностроение - отрасль тяжелой промышленности, производящая всевозможные машины, орудия, приборы, а также предметы потребления и продукцию оборонного назначения. Уровень производства машин является одним из показателей индустриального развития страны. Ускорение производственного процесса - задача, которая стоит перед всеми производителями. Для ее успешного разрешения необходимо внедрять системы, которые бы облегчили общение оператора с машиной. Сейчас происходит глобализация бизнеса, поэтому главное сейчас предложить покупателю максимально широкий ассортимент техники, что возможно лишь с поддержкой и опытом зарубежных фирм.

Важно отметить, что темпы роста капиталовложений в предыдущие пять лет были сравнимы с темпами увеличения личного потребления, хотя предшествующий инвестиционный спад был намного глубже потребительского. Продукция машиностроения росла достаточно быстро, но предыдущий спад был настолько глубок, что высокие проценты не должны никого обманывать. Вызывает сомнения и конкурентоспособность машиностроения, учитывая темпы роста импорта инвестиционных товаров (который, по оценкам Центра макроэкономического анализа и конъюнктуры, за последние два года увеличился в долларовом выражении на 70 процентов).

Безусловно, целесообразно изучить и использовать зарубежный опыт по детальной проработке технологии выпускаемой продукции. Чтобы снова стать лидером

в своей отрасли, например, руководству Ростсельмаш пришлось изучать зарубежную практику аналогичных предприятий. Разработанная программа развития на начальном этапе ударила по интересам самой компании: реструктуризация производства, перенос мощностей, их перекомпоновка потребовали значительных затрат. Однако превращение предприятия в холдинговую структуру благодаря инвестиционной поддержке зарубежных предприятий позволило оптимизировать бизнес компании, сделав его более мобильным.

Несколько лет назад, когда консолидация машиностроительной отрасли только начиналась и создавались такие "монстры" рынка, как "Энергомашкорпорация", "Силовые машины" и "Агромашхолдинг", большинство экспертов видело в объединении - единственный способ выжить для независимых машиностроительных предприятий. И только благодаря практике зарубежных предприятий отечественные смогли правильно объединить свои силы в один холдинг. Вкладываясь в обновление основных средств и внедрение новых производственных технологий, многие машиностроительные предприятия упускают из виду другой ресурс для повышения эффективности деятельности - управленческие технологии. Деятельность, направленная на снижение текучести кадров может оказать непосредственное влияние на повышение эффективности производства в целом, поэтому важное место занимает зарубежный опыт по оптимизации кадрового персонала. Oracle Самообслуживание Human Resources - это замечательный инструмент оптимизации использования кадровых ресурсов для любой компании, который побуждает людей обновлять информацию, относящуюся к их работе и карьере, в результате чего повышается точность, согласованность и своевременность обновления всей информации в пределах организации. Это означает, что предприятие может значительно улучшить качество решений, принимаемых в отношении кадровых ресурсов.

Отечественный автопром продолжает демонстрировать "понижательную" динамику. И нуждается в масштабных программах модернизации оборудования. Необходим механизм для привлечения в реальную экономику, в котором целесообразно предусмотреть дешевые кредиты машиностроительным предприятиям под выпуск конкурентоспособной продукции, лизинговые схемы, нормативно-правовые изменения. Сегодня важно не только вкладывать средства с целью быстрого достижения конкурентоспособного уровня отдельного вида продукции (внедрение продуктовых инноваций), но и направлять их в совокупность проектов, дающих крупные межотраслевые и мультипликативные эффекты в экономике, способствующих ее устойчивому росту. Таким механизмом могут стать инновационные зарубежные программы развития производства продукции.

Важной составляющей реформирования предприятий МК является зарубежный опыт промышленных предприятий. Опытom может послужить международная машиностроительная выставка MSV 2007 - крупнейший смотр машиностроительной продукции в Европе, который пройдет в городе Брно в 48 раз, и в третий раз в Чехии. MSV-2007 объединяет следующие направления: горнодобывающее, металлургическое, литейное, керамическое и стекольное машиностроение; материалы и компоненты для машиностроения; приводы, гидравлика и пневматика, охлаждающая техника и кондиционирование воздуха; химическая промышленность; инструменты, чистовая и термическая обработка; электроэнергетика и машиностроение, электротехника высокого напряжения, транспортировка, индустриальная упаковка, хранение и др.

Для обеспечения динамичного развития отрасли должны быть решены следующие задачи:

1. Развитие внутреннего рынка продукции машиностроения. В рамках решения этой задачи предполагается реализация мер государственной поддержки развития лизинга современного машиностроения. Кроме того, расширение горизонта планирования инвестиционной программы и введение практики заключения долгосрочных договоров с зарубежными предприятиями также будет способствовать развитию отрасли.

2. Обеспечение условий для роста объемов экспорта продукции отечественного машиностроения. В рамках решения этой задачи предполагается совершенствовать механизмы предоставления государственных гарантий при реализации экспортных контрактов и возмещения экспортерам части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях. Также предполагается более активное участие государства в продвижении продукции отечественных производителей на зарубежные рынки.

3. Повышение конкурентоспособности продукции машиностроения за счет организации финансирования прикладных научных исследований. Одной из основных проблем отрасли является отставание технического уровня продукции от передовых зарубежных образцов. Силами самих предприятий эта проблема в настоящее время не может быть решена в приемлемые сроки. Проектами по развитию отрасли будет предусмотрено финансирование за счет средств федерального бюджета разработки новых видов техники.

4. Конкурентоспособность продукции машиностроения также предполагается повысить путем решения задачи стимулирования эффективного инвестиционного процесса в отрасли. В этой связи задачей государства являются: поддержка развития лизинга оборудования, создания условий для функционирования совместных предприятий в отрасли, характеризующиеся передачей технологий и высокой степенью локализации производства, характеризующиеся передачей технологий и высокой степенью локализации производства.

Анализ перспектив развития отрасли показал наличие двух вариантов:

Инерционный вариант - отсутствие целевых мер государственной поддержки отрасли и сохранение тенденций развития отрасли в сложившихся финансово-экономических условиях.

Умеренно-оптимистический вариант - применение целевых мер государственной поддержки отрасли в дополнение к общим механизмам поддержки промышленных производителей, закрепленных в действующем законодательстве.

При доработке вышеуказанной стратегии проведен сравнительный экономический анализ основных вариантов развития отрасли машиностроения. Проведенные расчеты показали, что с учетом мультипликативного эффекта, например, в отраслях - поставщиках комплектующих для транспортного машиностроения при условии реализации мер государственной поддержки бюджетный эффект в период до 2015 года составит около 60 млрд. рублей.

Благодаря зарубежному и российскому опыту каждый день создаются новинки машиностроения. Так, например, новый форматно - раскроечный станок PKS-315F включает в себя самые лучшие конструктивные и технологические решения, применяемые в круглопильных станках PROMA. ООО "ПРОМА РУ" - российский дивизион международной группы компаний PROMA-group. Под торговой маркой PROMA производятся универсальные металлообрабатывающие и деревообрабаты-

вающие станки, оборудование, инструменты и оснастка настоящего чешского качества. Сегодня PROMA-group занимает ведущие позиции на рынке производства и продажи станков в странах Восточной Европы. На российский рынок оборудование марки PROMA поставляется со времен СЭВ, и уже успело хорошо себя зарекомендовать. Станочное оборудование PROMA предназначено для широкого круга потребителей - от небольших бытовых мастерских до ремонтно-инструментальных, вспомогательных и опытных производств крупных промышленных предприятий.

Компания Carcade - одна из крупнейших лизинговых компаний, специализирующаяся на лизинге автомобилей в России. Компания является 100% дочерней структурой польского финансового холдинга Getin Holding S.A, работающего в странах Центральной и Восточной Европы. Стоимость заключенных договоров за 2006 год - 179 945 060 долларов США, количество заключенных договоров лизинга - 5907. Региональная сеть компании насчитывает 30 отделений в 25 городах России. Доход по лизинговым платежам компании за отчетный период вырос на 89% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года и составил в денежном выражении 323 млн. рублей. Рост финансовых показателей Carcade связывает, прежде всего, с увеличением количества заключенных договоров, а также с внедрением западных стандартов.

Новоуральский завод "АМУР" начинает выпуск новой легковой машины. Первый автомобиль "Джили Отака" сойдет с конвейера 5 июня. На первом этапе автомобили будут полностью собираться из китайских комплектующих, а с середины 2008 года начнут использоваться и российские детали, сообщили корреспонденту ИА REGNUM в Министерстве экономики Свердловской области. Машины будут оснащены электростеклоподъемниками, климат-контролем, подушками безопасности, магнитолой и DVD. За год планируется выпустить 17 000 малолитражек. Предполагаемая цена - 11 тысяч долларов.

На инструментальных производствах уральских машиностроительных заводов доля станков с числовым программным управлением (ЧПУ), использующих программное обеспечение компании Delsam, достигло 80%.

Принципиально важны для реформирования машиностроения разработка и внедрение в практику зарубежного опыта аналогичных предприятий, только благодаря мировому опыту можно улучшать и создавать новое оборудование, технику. Решение такой задачи поможет сохранить устойчивость прироста производства.

**Д.Е. Никитин**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ТАМОЖЕННЫХ АДМИНИСТРАЦИЙ НА БАЗЕ РАМОЧНЫХ СТАНДАРТОВ ВТО**

Проблемы неэффективного взаимодействия отечественных предприятий и таможенной службы РФ иллюстрируются и высоким уровнем нарушений участниками ВЭД таможенного законодательства, и большим количеством жалоб, поданных ими в

суды и вышестоящие таможенные органы. Зачастую таможенные процедуры воспринимаются как излишние бюрократические формальности, отрицательно сказывающиеся на экономических показателях деятельности участников ВЭД. Все это свидетельствует о необходимости налаживания отношений на принципиально новом качественном уровне. Таможенные органы, контролирурующие международные грузовые потоки и управляющие ими находятся в уникальном положении, позволяющем повысить безопасность мировой цепи поставок товаров и способствовать социально-экономическому развитию посредством сбора доходов и облегчения торговли. Поэтому, мировым сообществом предпринимаются значительные усилия по совершенствованию таможенных процедур, имеющие целью повышение безопасности мировой экономики и облегчению международной торговли.

Основные усилия в этом направлении прилагаются в рамках ВТО (Всемирной таможенной организации, World customs organization, WCO), которая работает в непосредственном контакте с Всемирной торговой организацией. В рамках данной организации, которая официально называется Советом таможенного сотрудничества была заключена Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (18 мая 1973 г. Киото, вступила в силу 25 сентября 1974 г). Впоследствии в нее были внесены изменения Протоколом об изменении Данной конвенции (26 июня 1999 г. Брюссель). Логичным продолжением и развитием норм новой редакции Конвенции являются принятые 23 июня 2005 года Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли.

Рамочные стандарты имеют целью:

- Установление стандартов, обеспечивающих повышение безопасности и облегчающих функционирование международной цепи поставок товаров на глобальном уровне с целью достижения большей определенности и предсказуемости.
- Обеспечение комплексного управления международной цепью поставок товаров для всех видов транспорта.
- Укрепление роли, функций и возможностей таможенных служб в свете вызовов и возможностей 21 века.
- Укрепление сотрудничества между таможенными администрациями с целью расширения их возможностей по обнаружению отправок повышенного риска.
- Укрепление сотрудничества между таможенными структурами и предпринимательским сообществом.
- Содействие непрерывному движению грузов по всей безопасной международной цепи поставок товаров.

Рамочные стандарты ВТО, стоят на двух "опорах": системе соглашений между таможенными администрациями и партнерских отношениях между таможенными службами и предпринимательским сообществом.

На основе стандартов первой "опоры" таможенные администрации различных стран выстраивают отношения на базе сотрудничества.

1-й стандарт данной опоры устанавливает основной принцип осуществления таможенного контроля именуемый Комплексным управлением цепью поставок (КУЦП). Первым этапом данного процесса является использование предварительной электронной информации до отгрузки, представляемой экспортерами и перевозчи-

ками для выявления контейнеров и грузов повышенного риска. Используя инструменты автоматизированного целевого отбора, таможенные администрации выявляют отправки повышенного риска на как можно более раннем этапе международной цепи поставок товаров - в порту отгрузки или даже ранее. Оценка рисков осуществляется совместно таможенными службами различных стран, для чего необходимы единая правовая база, в том числе предусматривающая возможность взаимного признания результатов контроля, и функционально совместимые системы обмена информацией. В рамках такой системы принимается решение о необходимости проведения досмотра, который осуществляется преимущественно с использованием современной аппаратуры. Остальные стандарты 1 опоры можно скомпоновать по следующим блокам: "досмотр", "оценка риска", "требования к информации" и "эффективность деятельности таможи".

Блок стандартов "досмотр" включает 2,3,11 стандарты, в которых установлено, что таможенная администрация должна иметь право досматривать груз, происходящий из страны, покидающий ее, проходящий транзитом (в том числе остающийся на борту транспортного средства) или переваливаемый на территории страны. При этом досмотр должен проводиться с использованием современных технологий в досмотровом оборудовании (оборудование для неинтрузивного досмотра (НИД) и обнаружения радиации). Такое оборудование необходимо для оперативного, не прерывающего поток законной торговли досмотра контейнеров или грузов повышенного риска. В целях обеспечения безопасности таможенные администрации по обоснованному запросу импортирующей страны должны досматривать контейнеры и грузы повышенного риска при отправке.

Блок стандартов "оценка риска" включает 4, 5, 7, 9 стандарты и устанавливает принципы построения таможенного контроля на базе системы управления рисками. Таможенная администрация должна создать систему управления рисками с целью выявления потенциально опасных грузов и автоматизировать такую систему. Такая система должна включать механизм валидации оценок угроз и решений по отслеживанию грузов, а также определения наиболее эффективных методов работы. Грузовые или контейнерные отправки повышенного риска - это такие отправки, по которым недостаточно информации для того, чтобы считать их отправками низкого риска, отправки, в отношении которых тактическая разведка представила данные, свидетельствующие о них, как об отправках повышенного риска или отправки, признанные отправками повышенного риска по методике балльной оценки рисков на основе элементов данных, характеризующих безопасность.

Таможенные администрации различных стран должны предусмотреть возможность совместного целевого отбора, проверки и использования стандартных наборов критериев целевого отбора, а также создать совместимые механизмы для коммуникаций и/или обмена информацией; эти элементы будут способствовать созданию в будущем системы взаимного признания контроля. Кроме того, таможенная администрация должна сотрудничать с другими компетентными органами в проведении оценки безопасности перемещения товаров по международной цепи поставок товаров и считать своим долгом оперативное устранение выявленных слабых мест.

Стандарт 6 предусматривает "требования к информации". Для того чтобы обеспечить адекватную оценку рисков таможенная администрация должна своевре-

менно требовать предварительную электронную информацию о грузовых или контейнерных отправлениях.

Стандарты 8 и 10 предусматривают оценку "эффективности деятельности таможи". Таможенным администрациям следует вести статистическую отчетность, содержащую показатели эффективности, включая, помимо прочего, количество досмотренных партий грузов, количество выделенных в отдельную подгруппу отгрузок повышенного риска, количество проведенных досмотров отгрузок повышенного риска, количество досмотров отгрузок повышенного риска с использованием технологий НИД, количество досмотров отгрузок повышенного риска с использованием НИД и физических средств, количество досмотров отгрузок повышенного риска с использованием только физических средств, продолжительность таможенного оформления, а также положительные и отрицательные результаты. Эта отчетность должна обобщаться ВТО. Кроме того, следует поощрять таможенные администрации и другие компетентные органы к проведению программ по предотвращению фактов несоблюдения сотрудниками морально-этических норм, а также по выявлению таких фактов и борьбе с ними.

Основной акцент в рамках "второй опоры" делается на создание международной системы определения тех частных компаний, которые обеспечивают высокую степень гарантий безопасности в том, что касается их роли в цепи поставок товаров. Эти бизнес-партнеры должны получать ощутимые выгоды от такого партнерства в форме ускорения оформления и других мер. Риски, с которыми сталкиваются таможенные службы, уменьшается в той мере, в какой таможенные службы могут полагаться на меры, принимаемые их партнерами в торговом сообществе с целью оценки и минимизации угроз для собственной цепи поставок товаров. Поэтому компании, которые проявляют подлинную готовность повышать безопасность цепи поставок товаров, оказываются в выигрыше. Минимизация рисков, таким образом, позволяет таможенным службам выполнять свои функции по обеспечению безопасности и по облегчению законной торговли. Такие программы позволяют перенести решение вопросов повышения безопасности грузов и контейнеров "вверх" по цепи поставок товаров путем вовлечения частного сектора и выдвижения требований в отношении повышения безопасности в пункте происхождения, например в пункте загрузки контейнеров, на погрузочных площадках зарубежного изготовителя, а также по мере передвижения контейнера между узлами цепи поставок товаров. В Рамочных стандартах устанавливаются критерии, в соответствии с которыми компании, участвующие в цепи поставок товаров, могут получить специальный статус партнера по поддержанию безопасности (уполномоченного экономического оператора, УЭО). Эти критерии охватывают такие аспекты, как оценка угроз, наличие плана обеспечения безопасности с учетом оценки угроз, наличие плана коммуникационных мероприятий, принятие процедурных мер по недопущению попадания в международную цепь поставок грузов с нарушениями или без соответствующих документов, физическая безопасность зданий и сооружений, используемых в качестве погрузочных или складских площадок, безопасность контейнеров и грузов, средств транспорта, проверка персонала и защита информационных систем. Приоритеты при валидации или допуске участников могут быть определены с учетом ряда факторов таких, как объем импорта, аномалии с точки зрения безопасности, стратегические угрозы, исходящие от некоторых географических регионов, и другой информации, имеющей отношение к рискам. Выбор факторов, которые будут иметь решающее значение, будет неизбежно зависеть от конкретных обстоятельств.



Исключительно важным также является наличие генерального соглашения о минимальных льготах, которые компании-партнеры могут получить благодаря статусу уполномоченного оператора. Такие льготы могут включать ускоренное прохождение грузов незначительного риска через таможенную границу, повышение уровня безопасности, оптимизацию издержек цепи поставок товаров за счет эффективного решения вопросов безопасности, повышение репутации организации, расширение деловых возможностей, более полное понимание таможенных требований и более тесный контакт между УЭО и таможенной администрацией. Системы, создаваемые по "опоре таможенно-бизнес" Рамочных стандартов, должны основываться на аккредитации по критериям качества таможенных операций, в которых для облегчения процедур, обычно осуществляемых при пересечении границы, используются информационные технологии, и которые предусматривают конкретные льготы тем импортерам, экспортерам, брокерам, экспедиторам, перевозчикам и другим компаниям, которые отвечают этим требованиям.

Опираясь, в частности, на многочисленные инновационные программы (в частности РКС, шведская программа StairSec, канадская программа "Партнеры по защите" (PIP), австралийская программа "Передняя линия и аккредитованный клиент" и американская программа C-TPAT, новозеландская программа "SEP and FrontLine", Группа делового партнерства в ВТО и Рекомендации ВТО по КУЦП) таможенные администрации и участники внешнеэкономической деятельности, присоединившиеся к Рамочным стандартам ВТО, основываются на стандартах по "второй опоре".

Таким образом, тенденции совершенствования процессов таможенного оформления, наметившиеся в международной практике под влиянием процессов интеграции и глобализации, основанные на сотрудничестве между таможенными администрациями различных стран и деловыми кругами, а также на передовых таможенных технологиях, предоставляют серьезные выгоды, как государству, так и участникам внешнеэкономической деятельности, упрощают внешнюю торговлю. У российских предприятий возникают значительные возможности повышения эффективности деятельности, за счет внедрения в хозяйственную практику методов оформления рекомендуемых мировым сообществом. При этом возникает необходимость детального изучения этих методов, выявления проблем их внедрения в Российской действительности и адаптации к требованиям Российской экономики. Кроме того, необходима разработка детальных согласованных программ реализации таких мероприятий, как на государственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий.

**Н.В. Никитина, Л.П. Бажуткина**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА К РАЗРАБОТКЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ**

Во многих странах кластерный подход стал активно использоваться при формировании и осуществлении национальной промышленной политики. Кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, госу-

дарства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Кластерный подход может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления проблем развития науки и производства, путей наиболее эффективной реализации имеющихся инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики.

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики (структурные изменения, повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и пр.), но и также является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Бизнес-сообщество, региональные и муниципальные власти, вузы и НИИ, профессиональные ассоциации и другие заинтересованные стороны могут играть существенную роль в процессе повышения конкурентоспособности региональных отраслевых кластеров. Ключевым фактором успеха при разработке и реализации стратегий развития кластеров является активная позиция лидеров бизнеса, а также продуктивное партнерство между интересами различных предпринимательских групп в регионе.

Возможности кластерного подхода для решения задач, направленных на подъем экономики отдельных отраслей и регионов, демонстрирует и зарубежный опыт. Так, полностью кластеризованы финская и скандинавская промышленность, даже в США больше половины предприятий работают по такой модели производства - предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал. Как правило, продукция кластеров ориентирована на экспорт или импортозамещение. Страны Европейского Союза приняли шотландскую модель кластера, при которой ядром такого совместного производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Существует и итальянская модель - более гибкое и "равноправное" сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Специалисты считают, что для стран с переходной экономикой наиболее подходит именно такая форма кластерной организации производства.

Конкретная отрасль, привлекающая крупные отечественные и иностранные инвестиции, как объект инвестирования, не может рассматриваться изолированно и должна развиваться внутри кластера или вертикально взаимосвязанных секторов. Крупные и диверсифицированные экономики быстрее повысят конкурентоспособность, если сумеют улучшить состояние отраслей и предприятий-поставщиков. Для удовлетворения возросшего спроса вырастут новые формы распространения и реализации продукции. Становление базовой отрасли послужит толчком к развитию отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, "принадлежащих" кластеру. Внутри кластеров сильные предприятия могут повышать эффективность производства, только используя стратегии вертикальной интеграции, выражающиеся, в частности, и в приобретении мажоритарных пакетов акций предприятий-смежников, и в оказании им различных форм поддержки (финансовой, технической, управленческой и пр.).

Крупные развитые страны дают много примеров, высвечивающих социально-политическое и экономическое значение кластеров. С началом формирования ключевых промышленных кластеров в ведущих экономиках, как, например в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) в 50-60-е годы, целые группы отраслей стали взаимодействовать внутри кластеров, способствуя мультипликативному эффекту в отношении роста занятости, инвестиций и ускорения трансфертов передовых технологий в национальной экономике.

Американские "ноу-хау" в секторе производства потребительских товаров обеспечили лидерство страны в сельском хозяйстве, производстве упаковки и средствах механизации (отрасли-поставщики) наряду с успехами в области рекламы и финансовом секторе (отрасли-потребители). Японская мощь в секторе бытовой электроники позволила успешно развивать производство чипов памяти и микросхем, в то время как США сохраняли лидерство в изготовлении логических микрокомпонентов, используемых в компьютерах, телекоммуникационном оборудовании и военной электронике.

Высокую конкурентоспособность и стабильность кластерных хозяйственных систем определяют, прежде всего, факторы, стимулирующие распространение новых технологий, характер и структуру взаимодействия науки, образования, финансирования, государственной политики и промышленности. Наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности формируются на основе диверсификации межотраслевых связей. Разнообразие и относительная доступность внутри кластера различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинирование факторов производства и становится предпосылкой эффективней инновации. Территориальные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития современного предпринимательства - малого, среднего и крупного.

Задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США была поставлена в число важнейших национальных приоритетов в докладе Совета по конкурентоспособности 2001 г. отмечалось, что в эпоху, когда национальные границы становятся менее важными по мере глобального движения капитала, технологий и таланта, двигатели инноваций, как никогда, приобретают локальный характер.

Ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах. В развитых странах международная конкурентоспособность изначально обреталась и укреплялась в рамках отдельных кластеров. Конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство спичек). Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Подобным же образом немцы машиностроители и автомобилестроители выигрывают от наличия в Германии высококоразвитого производства компонентов для этих отраслей. В Италии специальные кластеры сформировались в промышленных районах, в которых сложились отраслевые комбинации: металлообработка - режущий инструмент, мода - дизайн, кожа - обувь, деревообработка - мебель.

Китаю понадобилось почти 15 лет и огромные внешние инвестиции для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и др.

Сегодня в России существует несколько "спонтанных" кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения). Но эти структуры (если они пережили кризисные 90-е годы) еще очень "хрупки" и вряд ли сравнятся с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов России понадобится много времени для создания в ключевых секторах конкурентоспособных на мировом уровне отраслей.

Формирование высокoeffективных индустриальных кластеров значительно ускорилось бы с помощью крупных целевых инвестиций, реализующих названный выше принцип инвестиционного лидера. Богатая сырьевая база - основа для интеграции многих важнейших отраслей, таких как машиностроение, химическая промышленность, производство транспортного оборудования, целлюлозно-бумажная и полиграфия.

Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей (например, машиностроение в Москве и Санкт-Петербурге, автомобилестроение вокруг Тольятти, химическое производство вокруг Москвы, Тулы и Нижнего Новгорода). Это позволит увеличить прилив капитала и технологий при помощи прямых иностранных инвестиций.

Другой путь - придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. Прямые иностранные инвестиции могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностранными фирмами, между отечественными и иностранными инвесторами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР. Как и во многих других случаях, здесь очень важно определиться с компонентой государственной поддержки - что конкретно в пределах ограниченных ресурсов можно выделить для формирования и развития промышленных кластеров.

Промышленный кластер, как объект государственной поддержки это комбинация "пакетного подхода" к решению задач, связанных; с организацией кооперационного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий (во взаимодействии таких форм, как передача или аренда помещений; льготное кредитование переоборудования и дополнительного оборудования производства; поставки оборудования по лизингу или франчайзингу, поддержке инновационной деятельности и технологического трансферта; обучение, консультационное сопровождение и т.п.) с получающими специальную поддержку приоритетами, обозначенными в рамках национальной промышленной политики:

- территориальной локализации;
- нацеленности на решение узких производственно-технологических задач, ориентированных на выпуск конечной продукции на уровне, обеспечивающем ее высокую конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках. В таблице представлены примеры некоторых отраслевых кластеров.

Схожий подход к определению промышленных кластеров используется и в России.

В условиях глобализации экономики проблема повышения конкурентоспособности экономики всех уровней приобретает особое значение и зависит от инновационной составляющей.

### Отраслевые кластеры некоторых промышленно развитых стран

Страны	Кластеры	Отрасли-поставщики	Отрасли-потребители
Дания	Пищевой (молоко, мясо, пивоварение)	Дрожжи; ферменты; холодильное оборудование	Современные дистрибутивные сети
	Медицинский (включая биотехнологии)	Медицинское оборудование, химические компоненты, инструменты	Фармацевтика, витамины
	Мебель	Деревообработка	Производство комплектов мебели, стульев, шкафов
Швеция	Целлюлозно-бумажный	Деревообрабатывающее оборудование; Бумагопроизводственное и сушильное оборудование; химия	Полиграфия; строительство; канцтовары
	Металлургия	Добывающие отрасли	Металлообработка
Италия	Мода	Текстиль, нитки, ткани, красители	Индустрия моды
	Пищевой	Сельскохозяйственное производство; упаковочное оборудование	Детское питание
	Интерьер, мебель	Деревообработка	Офисная и кухонная мебель
Германия	Транспортное оборудование	Металлообработка, сталь, узлы, покрывки, сплавы	Автомобили, автобусы, локомотивы, корабли
	Химия	Полимеры	Общая и специальная химия для сельского хозяйства, здравоохранения, новых материалов
	Полиграфия	Целлюлозно-бумажная, печатные машины	Реклама
	Электрооборудование	Электрокомпоненты	Бытовая электроника, электроприборы
США	Информационные технологии	Полупроводники, микросхемы	Компьютеры, телекоммуникационное оборудование
Япония	Бытовая электроника	Полупроводники, микросхемы, платы	Ноутбуки, факсимильные аппараты, телевизоры, калькуляторы, аудио- и видео-техника
	Транспортное оборудование	Электрические, электронные и механические компоненты	Спортивные автомобили и лимузины, микроавтобусы, мотоциклы

Приоритетными должны быть все экономические структуры действующие на конкурентной основе. Новая современная экономика - это сетевая экономика, в которой взаимосвязи выполняют системообразующую функцию. Кластеры или кластерные схемы могут являться тем самым механизмом инновационного запуска, который позволит повысить конкурентоспособность экономики на всех уровнях.

В настоящее время, несмотря на значительное количество работ, посвященных кластерной теории, понятие и механизм образования кластеров являются размытыми, и это в дальнейшем усугубляется неопределенными типологиями кластеров. Невозможно дать полное и единственно правильное определение кластера. Здесь следует отталкиваться от возможных классификаций кластерных схем. В основу определения кластера должна быть положена межотраслевая взаимосвязь. При этом они могут иметь как вертикальный, так и горизонтальный характер. Кроме того, в структуру кластера должны входить носители инноваций (научно-исследовательские, учебные и пр. заведения), а также финансовые и государственные структуры. Таким образом, промышленный кластер - это группа локализованных предприятий" научно-производственных и финансовых компаний связанных между собой по технологической цепочке или ориентированных на общий рынок ресурсов или потребителей (сетевая взаимосвязь), конкурентоспособных на определенном уровне и способных генерировать инновационную составляющую. При этом уровень локализации подлежит отдельному анализу в зависимости от рассмотрения объекта (страна, регион, город и т.д.). Проведенный анализ позволил сформировать следующую классификацию кластеров.

По признаку локализации: географические и рассредоточенные (проектные).

По форме связей: вертикально-интегрированные компании и горизонтальные или сетевые структуры.

По функциональному признаку: технологические, инновационные и маркетинговые.

По признаку локализации: географические и рассредоточенные ("проектные").

По форме связей: вертикально-интегрированные компании и горизонтальные или сетевые структуры.

По функциональному признаку: технологические (присутствует технологическая цепочка), инновационные и маркетинговые (ориентированные на общий рынок ресурсов или потребительский рынок).

Применительно к российской экономике, неким прообразом кластеров могут быть научно-производственные объединения (НПО) и территориально-производственные комплексы (ТПК) в СССР. Но в этих структурах не было главного-механизма конкуренции, а стало быть, механизма саморазвития. Кроме того, была очень сильна роль государственного регулирования (государственный заказ) и все инновации были связаны именно с ним. С уходом плановой экономики все связи были утеряны. Кроме того, кластер предполагает возможность наличия неюридических связей, в то время как объединения, холдинги и др. подобные структуры имеют юридические связи. Тем не менее, положительный опыт ТПК, а также других структурных образований может быть учтен при формировании кластерных схем.

## **ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

Известно, что в момент становления рыночной экономики инвестиции в основные средства на предприятии начали вкладывать с конца 90-х годов. А к тому времени большая часть основных средств морально и физически устарела. Чтобы поддерживать объемы добычи нефти оборудование использовалось при повышенных нагрузках и в таких режимах работы, которые были недопустимы. В итоге произошло падение темпов добычи нефти, уменьшение нефтеотдачи пластов, увеличение обводненности нефти, рост аварий на промплощадках, повышение расхода электроэнергии, рост ремонтных работ. Поэтому, основной объем инвестиций и в настоящее время направляется в основные средства, на модернизацию, техническую реконструкцию оборудования, усовершенствование способов добычи нефти.

В российских буровых парках нефтяных компаний подавляющую часть составляет оборудование, давно перешагнувшее нормативные сроки эксплуатации. Обновление парков в последние 3-4 года идет незначительными темпами, и нефтяные компании приобретают оборудование в основном для освоения новых регионов. Парк интенсивно стареет, получает развитие вторичный рынок оборудования, а потому вопросы безопасности эксплуатации становятся с каждым годом все более острыми. В этой связи одной из важнейших задач при разработке соответствующих технических регламентов должна быть интенсификация обновления парков оборудования.

Слабый контроль за эксплуатируемым оборудованием со стороны Ростехнадзора приводит к тому, что оборудование, созданное специально для реализации положений, записанных в соответствующих правилах безопасности, остается невостребованным. Основной объем капитальных ремонтов и производства запасных частей к оборудованию выполняется силами цеховых ремонтных баз и ремонтных цехов. Эти ремонтные участки в подавляющем большинстве не имеют необходимого оборудования, оснастки, технической документации, нужных материалов, складов и кладовых для хранения заготовок, запасных частей. Все это приводит, за небольшим исключением, к применению отсталой технологии и, как следствие этого, низкому качеству ремонта и высокой стоимости запасных частей собственного изготовления. Как правило, такие запасные части обходятся значительно дороже, чем изготовленные на станкостроительных предприятиях или на специализированных заводах. Капитальные ремонты оборудования нередко стоят дороже, чем приобретение новых машин. Даже относительно крупные ремонтно-механические цехи не имеют тех возможностей, какие имеются в распоряжении предприятий, производящих оборудование, или специализированных заводов по ремонту оборудования и изготовлению запасных частей. На специализированных заводах возможна организация поточного метода ремонта.

При этом основные узлы ремонтируемых машин могут заменяться заранее подготовленными (отремонтированными, отрегулированными и испытанными) узлами стандартного качества. Это позволяет резко сократить сроки ремонта оборудования и обеспечить высокое качество его. Предприятия, изготавливающие данную машину, могут выполнить ремонт несравненно доброкачественнее и дешевле, чем любые другие. Такое предприятие, как правило, имеет в наличии или в производстве необходимую номенклатуру сменных деталей, изготовление которых выполняется серийно и оснащено необходимыми приспособлениями, режущим и мерительным инструментом. Кроме того, имеется проверенная, отработанная технология изготовления узлов, технические условия на сборку, стенды для обкатки, отработаны методы проверки и, наконец, немалое значение имеет квалификация и опыт людей, изготавливающих эти машины.

Заводской ремонт позволяет создателям машин видеть результаты своих трудов через несколько лет эксплуатации. Ошибки и недоработки конструкторов, технологов и производственников легко выявляются при ремонте машин, когда можно наглядно увидеть их недостатки. При ремонте машины легко оценить ремонтоспособность ее, т. е. насколько машина технологична в эксплуатации. Исходя из приведенных соображений, необходимость в централизации ремонта является бесспорной.

Централизация ремонта - наиболее перспективное направление ремонтного дела. Следует, однако, учесть, что на пути развития ее есть и немало трудностей. Необходимы мощности, достаточные для снабжения предприятий запасными частями к оборудованию. Нужен так называемый обменный фонд для того, чтобы предприятие, сдавшее агрегат в ремонт, одновременно получило бы взамен другой такой же уже отремонтированный агрегат. Необходимо разрешить проблему ремонта крупных и уникальных агрегатов, а также оборудования импортных поставок. Все эти вопросы могут быть разрешены лишь постепенно, в течение определенного переходного периода, необходимого для перестройки огромного ремонтного хозяйства.

Однако в ближайшем будущем промышленные предприятия еще не смогут значительно уменьшить объем ремонтов, выполняемых своими силами. Следует отметить, что принципы планово-предупредительного ремонта оборудования - системы, зародившейся и получившей широкое развитие в промышленности СССР, признаны теперь во многих развитых промышленных странах мира.

Во многих работах, излагающих вопросы экономики ремонтного хозяйства предприятий, основное внимание уделяется снижению стоимости ремонта и затрат труда на ремонт и техническое обслуживание оборудования.

Между тем ремонтная служба предприятия не представляет собой самостоятельного хозяйственного образования. Она существует для обслуживания основного производства и является составной частью предприятия. Поэтому экономическая оценка ее деятельности должна производиться исходя из того, как она влияет на экономику предприятия в целом. С таких позиций должна оцениваться целесообразность и экономическая эффективность любых мероприятий по совершенствованию ремонтного производства на предприятии.

В ряде случаев то, что кажется выгодным для самого ремонтного производства, что улучшает его экономические показатели, может быть невыгодным для основ-



ного производства и для предприятия в целом. Примерами этого может быть следующее. Концентрация выполнения ремонтных работ и централизация управления ремонтным производством улучшают использование рабочего времени ремонтных рабочих и способствуют повышению производительности их труда.

В производстве широко применяется система планирования ремонтов. Это комплекс мероприятий по обслуживанию и ремонту машин, выполняемых профилактически по заранее составленному плану для поддержания машин в исправном и работоспособном состоянии.

Система планирования ремонтов предусматривает следующие основные положения:

- ремонт оборудования выполняется через планируемые промежутки времени, называемые межремонтными периодами;
- после планового капитального ремонта характеристика оборудования приближается к паспортным данным нового оборудования;
- в течение ремонтного цикла оборудование в строгой очередности проходит все плановые ремонты, предусмотренной системой;
- кроме плановых ремонтов выполняется техническое обслуживание оборудования;
- чередование, периодичность и объем обслуживания и ремонтов определяются назначением, конструкцией и условиями эксплуатации оборудования.

В практике ряда предприятий США, Англии, Японии внутри предприятия осуществляется централизованная система ремонта, при которой каждый ремонтный рабочий в течение всего рабочего дня работает под руководством диспетчера, с которым поддерживает связь по радио или телефону. При этом к диспетчеру в течение рабочей смены стекаются все заявки на ремонт. У него ведется учет всех вызовов с указанием характера неисправности данной машины, стоимости израсходованной запасной части и времени, затраченного на ремонт. Анализ этих данных, выполненный ЭВМ, позволяет делать выводы об эксплуатационных качествах той или иной машины, слабых местах ее и т. д. В этих же странах распространяется централизация смазочных работ. Каждая машина и каждая точка, подлежащая смазке, заносится в ведомость, в которой обозначена периодичность смазки каждой смазываемой точки и расход масла на ее смазку. Эти данные заносятся на перфокарту. Счетно-решающая машина, обрабатывая перфокарты, ежедневно выдает персоналу, обеспечивающему смазку, задание на сутки, в котором указано на какой машине в какую смазывающую точку надо подать масло в данные сутки, сколько раз смазать, в какие часы, какой смазкой и в каком количестве. В заводах и цехах с непрерывным производственным процессом практикуются "ремонтные дни". В эти дни на намеченном участке работа прекращается. Мощная комплексная бригада по заранее подготовленному графику выполняет ремонт. В ФРГ на машиностроительных заводах уход за оборудованием и смазка возложена на рабочего, эксплуатирующего данную машину. Для этого рабочему еженедельно оплачивается 1-1,5 ч.

Российские предприятия остро нуждаются в техническом перевооружении, во внедрении современных машиностроительных технологий. К сожалению, в стране отсутствует развитая структура промышленного подряда. В этой ситуации каждое предприятие, производящее конечную продукцию, стремится построить самодоста-

точную технологическую цепочку, что приводит к неэффективному использованию (недозагрузке) оборудования. Идея промышленных парков, оснащенных современным оборудованием, на котором частные предприятия могли бы размещать заказы на выполнение отдельных наиболее сложных технологических операций или изготовление отдельных деталей так и не получила развития.

**Ю.М. Хасанова**  
*Самарский государственный  
экономический университет*

## **РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКАХ ДАЛЬНЕГО И БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ**

Внешнеэкономическая деятельность фирмы - это одна из сфер ее хозяйственной деятельности, связанная с выходом на внешние рынки и функционированием на внешних рынках. Внешнеэкономическая деятельность включает следующие основные направления:

- выход на внешний рынок;
- экспортно-импортные поставки товаров, услуг и капитала;
- валютно-финансовые и кредитные операции;
- создание и участие в деятельности совместных предприятий;
- международный маркетинг;
- мониторинг национальной экономической политики и экономики мирохозяйственных связей.

Стратегия внешнеэкономической деятельности подразумевает внимательное рассмотрение всех альтернативных вариантов в сфере внешнеэкономической деятельности, относящихся к долгосрочным целям и их обоснование для принятия тех или иных решений. Процесс формирования стратегии фирмы представляет собой совокупность взаимосвязанных процедур, осуществление которых требует создания специальных управленческих структур, описания правил их функционирования и наличия обеспечивающего их деятельность персонала, а также информационной базы. Такие элементы во взаимодействии образуют систему стратегического планирования фирмы, результатами деятельности которой являются стратегические решения.

Исходным пунктом рассуждений должен стать тот факт, что стратегия внешнеэкономической деятельности фирмы обязательно будет включать ряд целей, являющихся обязательным условием выживания фирмы.

Стратегия, устанавливающая общие рамки внешнеэкономической деятельности, всегда необходима, даже если возникают трудности при ее осуществлении. Успех в достижении долгосрочных целей внешнеэкономической деятельности фирмы зависит от влияния как внешних, так и внутренних факторов, которые необходимо тщательно рассматривать при разработке стратегии.

Внешние факторы можно представить тремя блоками факторов, оказывающих влияние на долгосрочные цели внешнеэкономической деятельности фирмы и, следовательно, требующих их учета при выборе стратегии. Они следующие:

- Национальная внешнеэкономическая политика.
- Международные экономические отношения и тенденции в мировых экономических связях.
- Факторы рынков страны - стратегического поля деятельности фирмы.

Национальная внешнеэкономическая политика включает совокупность мероприятий, проводимых государством в сфере внешнеэкономических отношений страны с миром с целью регулирования экспорта-импорта товаров, услуг и капитала, воздействия на платежный баланс страны, валютные курсы и конкурентоспособность национального производства.

**Международные экономические отношения** включают систему различных стран. Она выражается в международной торговле, научно-техническом обмене, валютно-финансовых и кредитных операциях на мировом рынке, деятельности международных экономических организаций. Мировозхозяйственные связи постоянно изменяются. Каждая страна должна приспосабливаться к постоянно меняющейся мировой хозяйственной ситуации. Возрастающая конкуренция и относительное отставание других, поведение транснациональных корпораций, колебание валютных курсов, международный кредит и мировой кризис, задолженности, изменение налогового законодательства на Багамских островах, сельскохозяйственная политика "Общего рынка". Все указанные факторы непосредственно оказывают влияние на выбор стратегии внешнеэкономической стратегии фирмы.

**Факторы рынков страны** - стратегического поля деятельности фирмы - вытекают из политической, экономической и социальной ситуации в стране, на экономические отношения с которой нацелена фирма. Влияют также и особенности, связанные с различиями в складе ума и психологии людей, проживающих в этой стране. Иначе говоря, факторы рынков страны - это детерминанты "национального ромба" этой страны.

Внешние факторы фирма не может изменить, их необходимо знать, анализировать и учитывать при принятии решений.

В отличие от внешних, внутренние факторы зависят от фирмы, они заложены в ее организационной структуре, структуре управления, профессионализме персонала, работающего на фирме.

К внутренним факторам относятся:

- организационная структура фирмы;
- гибкость системы управления внешнеэкономической деятельностью;
- организация международного маркетинга;
- принципы деятельности менеджеров в сфере внешнеэкономической деятельности;
- качество и быстрота получения информации, имеющей отношение к внешнеэкономической деятельности;
- создание побудительных мотивов для персонала, занятого в сфере внешнеэкономической деятельности фирмы.

Таким образом, внутренние факторы формируются стратегическим потенциалом фирмы. Успех фирмы во внешнеэкономической деятельности во многом зависит также и от принципов деятельности менеджеров. Менеджеры наиболее преуспевающих фирм придерживаются следующих принципов:

- предприимчивость и готовность идти на строго рассчитанный риск;
- интуитивное восприятие требований рынка;
- способность больше работать, чем подчиненные;
- подробное знание своего дела;
- хорошая мотивация сотрудников;
- контроль за расходами и прибылью

Изложив кратко факторы влияния на выбор стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы и на претворение в жизнь выбранного варианта, представим процесс выбора стратегии в виде этапов.

#### ***Этап I. Анализ всех сторон внешнеэкономической деятельности фирмы.***

При этом необходимо:

- анализировать положение фирмы на рынке с теми товарами и услугами, которые фирма выпускает в данный момент;
- анализ деятельности фирмы с позиций потребителя товаров и услуг фирмы;
- анализ деятельности фирмы с позиций рынка.

***Этап II. Анализ рынка будущего*** (анализ спроса и предложения). Фирме важно определить, каким рынок будет в ближайшем будущем, в каком направлении этот рынок развивается и что ждут потребители от фирмы в будущем. При этом необходимо:

- сопоставить положение фирмы с емкостью будущего рынка;
- проанализировать колебания конъюнктуры рынка.

#### ***Этап III. Анализ возможностей фирмы:***

- анализ увеличения объема внешнеэкономической деятельности;
- анализ переброски фирмы на другие рынки;
- анализ деятельности в новой сфере и прекращение деятельности в старой сфере.

#### ***Этап IV. Анализ бюджетно-налоговой политики:***

- бюджетно-налоговая политика внутри страны и ее влияние на фирму;
- бюджетно-налоговая политика за рубежом и ее влияние на фирму.

#### ***Этап V. Влияние тенденции в мировой экономике:***

- анализ мирового рынка ссудного капитала;
- анализ внешнеторговой политики различных стран.

***Этап VI. Разработка долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы:***

- формулировка глобальной долгосрочной цели внешнеэкономической деятельности;
- декомпозиция глобальной цели на подцели;
- формулировка вариантов достижения целей внешнеэкономической деятельности;
- сравнение вариантов достижения целей внешнеэкономической деятельности.

Учет вышеперечисленных факторов позволит предприятию приобрести большую уверенность и гибкость в выборах, понимание того, как нужно поступать, если события развернутся по тому или иному варианту. Его стратегии становится гораз-

до более надежными, работоспособными и гибкими. Ему удастся снизить риски масштабных инвестиций через разработку планов действий в случае разворачивания того или иного сценария, выделить ту часть стратегических вопросов, решения по которым лучше принять при получении большей информации, что улучшает их качество. Таким образом, процесс стратегического планирования превращается в непрерывный процесс стратегического управления.

**Т.А. Чертыковцева**

*Самарский институт - Высшая школа  
приватизации и предпринимательства*

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА**

Государства стран, участвующих во внешней торговле, расширяя свои рынки сбыта, стремятся максимально содействовать экспорту отечественных товаров, услуг, работ. Политика государственного протекционизма как основная тенденция в развитии внешних связей сформировалась в 16-18 вв. в рамках политэкономической теории стратегии ведения внешней торговли. Такая стратегия подразумевает наличие государственной системы стимулирования отечественных производителей, что выражается в защите национальной экономики от внешней конкуренции, в стремлении к экспорту готовой продукции и импорту сырьевых продуктов, защитных барьеров внешнего законодательства, таможенно-тарифного регулирования. В современном мире, когда экономики стран мирового сообщества так или иначе взаимосвязаны между собой, политика открытого агрессивного протекционизма уходит в прошлое. Однако протекционизм продолжает существовать в более мягких, скрытых формах - в виде прямых инвестиций, протекционистских барьеров, а также в форме прямого влияния государства на продвижение интересов своих производителей через международную конгрессно-выставочную деятельность.

Примеры протекционизма в выставочно-ярмарочной деятельности демонстрировала еще история Средневековья. Таким примером с 12 века является зародившаяся более 800 лет назад Лейпцигская ярмарка. Курфюрст Саксонский оценил расположение города на пересечении торговых путей между востоком и западом. Чтобы превратить Лейпциг в центр международной торговли, курфюрст запретил проводить ярмарки на сотни километров вокруг Лейпцига, взяв под свою защиту единственную ярмарку - в самом городе. Все торговые потоки должны были идти сюда, помогая развитию города, а не дробиться на мелких сельских и городских торжищах. Благодаря этому Лейпцигская ярмарка стала главным центром притяжения для торговых гостей, пересекавших Саксонию. За довольно короткий исторический промежуток времени Лейпциг, а затем и Саксония превратились в процветающую территорию Германии.

Столетия спустя именно протекционизм, а также опыт, говоря современным языком, государственно-частного партнерства, позволили Лейпцигу осуществить преобразование ярмарочной торговли в демонстрационную технологию выставки. Главному предпринимательскому объединению Саксонии, гильдии книгоиздателей и книгопечатников, производителю дорогостоящего, "эксклюзивного" продукта, потребовалось заменить обычную ярмарочную торговлю на "выставление образцов" (Ausstellung), по которым посетитель мог заказать нужное количество экземпляров. Правительство Саксонии помогло со строительством специального крытого павильона. Родилась современная специализированная выставка.

В 18 веке протекционистская политика нашла отражение в соперничестве на мировом рынке Англии, Франции и Германии. Истинными богами наполеоновской Франции были изобретательство и мануфактурное производство на основе новых технологий. В таких исторических условиях именно во Франции впервые возникла и была реализована идея промышленной выставки. При непосредственном содействии правительства в сентябре 1798 года в Париже была открыта выставка продукции французских предпринимателей. Были придуманы прообразы стендов - 58 деревянных витрин, где и разместились образцы товаров 119 фирм.

Специальный суд присяжных (жюри) оценивал качество представленной продукции и присуждал награды. На этой выставке родились первые "бренды", в частности, брендом стало имя часовых дел мастера А.Л.Брегета.

К середине 19 века в результате роста национальных промышленных капиталов, промышленных революций растет потребность в новых рынках сбыта, способах внедрения на международный рынок. Начинаясь этап первых Всемирных выставок.

Несмотря на то, что Всемирные выставки - плод развития свободной торговли, в их истории мы также отслеживаем влияние протекционистской политики, направленной на поощрение производителей национальной продукции, ориентированной на импортозамещение. Во Франции владельцы таких производств отмечались правительственными орденами. Знаменитая фабрика ситца К.Ф. Оберкампа получила звание королевской, а сам он был удостоен высшей награды страны - креста Почетного легиона из рук Наполеона. Впервые государством были отмечены заслуги предпринимателя столь же высоко как ранее отмечались лишь военные заслуги дворянства.

В современном мировом выставочном рынке тенденции протекционизма, стремления обеспечить максимально льготные условия для продукции национально-го производителя, прослеживаются еще более четко. В условиях декларируемой свободной торговли рынок выставочных услуг большинства стран в той или иной мере поддерживается и контролируется государствами.

Этот контроль закреплён на уровне законодательной базы. Национальные законодательства предусматривают субсидирование национальных стендов на зарубежных выставках, то есть, механизм оплаты участия в международных выставках малых или инновационных предприятий. Это стандартная практика Германии, Великобритании, Австрии, Турции, Франции, Бельгии и т.д., стран, ориентированных на решение проблемы "интернационализации малого и среднего предпринимательства". В Японии ежегодно выделяется более 22 млн. долл. США на финансирование

участия фирм в зарубежных выставках, в Великобритании эта сумма превышает 20 млн. USD и т.д.

В Соединенных Штатах принят закон "Об участии США в международных выставках", в котором изложен порядок осуществления государственной организационной и финансовой поддержки участию американских компаний в международных выставках, предусмотрены также действия по отзыву правительственной поддержки и основания для этого, а также прописан протокол участия правительства страны в выставках международного класса, проводимых на территории США.

Германия, лидер мирового выставочного рынка, ежегодно расходует на поддержку участия национальных компаний в зарубежных выставках из бюджета страны около 35 млн. евро. При этом как на национальном, так и на региональных уровнях четко определены приоритеты продвижения национальной продукции - это Россия и Китай. Ежегодно финансируется участие немецких компаний в 40-50 выставках в Китае и более чем в 20 - в РФ. Кроме того, государство поддерживает экспансию немецких выставочных компаний на рынки этих стран. Технологически в мире существуют две формы государственной финансовой поддержки участия национальных компаний в международных выставках и экономических миссиях. Первый - выделение необходимых средств из государственного бюджета любой малой фирме, заявившей о желании "выставляться" в соответствии с представленной ею сметой (Бельгия, Испания), второй - путем организации конкурсного отбора наиболее интересных разработок (Германия). В программах выставочно-ярмарочной деятельности итальянской провинции защищенной строкой не менее 25-30% от общего объема финансирования выставочного мероприятия выделяется на поддержку участников от малого или среднего бизнеса.

Специфика выставочной индустрии как отрасли экономики в том, что на выставочном рынке представлены интересы разных игроков - интересы государства и их регионов, отдельных предприятий, предпринимательских объединений, выставочных операторов, владельцев выставочных площадок. При этом интересы игроков одной территории могут не совпадать и даже противоречить друг другу. В целях упорядочивания этих сложных взаимоотношений на территории стран, где развита конгрессно-выставочная деятельность (США, Германия, Франции, Италия, Испания, Египет и др.), разработаны и действуют различные нормативно-правовые документы ее регулирования. Так, в Италии в 1994 году декретом президента республики утверждён регламент, упрощающий административные процедуры по организации и проведению выставок.

В Европе особо регулируется появление новых выставок и новых игроков на рынке. Во Франции, в частности, каждая новая выставка появляется в силу разрешения, выдаваемого на уровне министра торговли или территориальной префектуры. Для получения лицензии необходимо доказать специальному Консультативному центру значимость предлагаемой выставки для внешнеэкономического потенциала страны или региона.

Государство и региональные власти осуществляют также контроль над развитием "собственных" национальных и территориальных выставочных площадок. Как правило, они являются совладельцами территориального выставочного комплекса,

получая, таким образом, право участвовать в управлении его деятельностью, влиять на тематику выставок, устанавливаемые расценки, обеспечение льгот малому предпринимательству, продвижению международных стратегических интересов региона. Выставочных комплексов и известных выставок, которые полностью находились бы в частных руках, в мире очень мало.

Мировая практика выработала разнообразные формы участия государств, региональных и муниципальных властей в управлении деятельностью выставочных центров. Большая часть выставочных комплексов Германии является акционерными обществами с долевым участием городов и регионов. Так, доля города в уставном капитале "Дюссельдорфской ярмарки" - 70 %, доля Баварии в ВЦ "Мюнхенская ярмарка" - 30% и выражалась в предоставлении кредита частному владельцу. Кроме того, город Мюнхен и министерство экономики Баварии являются совладельцами целого ряда международных выставок.

После объединения Германии одним из первых было принято решение о возрождении Лейпцигской ярмарки. К этому времени не только старое здание выставочного центра перестало отвечать новейшим техническим требованиям, но и инфраструктура города пришла в упадок и запустение. В кратчайшие сроки был возведен новый многофункциональный выставочный комплекс, к нему проложена скоростная трамвайная линия, связавшая центр города и железнодорожный вокзал с площадкой ВЦ. Были приглашены лучшие специалисты. Сегодня Лейпцигская ярмарка оправдывает свое предназначение, в ее арсенале есть выставки мирового класса.

Важным моментом является тот факт, что власти земель Германии осуществляют контроль над качеством выставок, выдавая разрешение на их проведение с учетом будущего международного потенциала, определяя состав участников, представительство промышленного сектора, категории посетителей.

В Италии управление выставками разделено между областями и центральным правительством. Правительства областей дают разрешение на проведение выставок, стремясь избежать конкуренции между ними. Ряд областей управляет местными выставочными центрами. Центральное правительство страны контролирует качество международных выставок в Милане, Вероне и Бари. Во Франции государственные органы являются совладельцами главных выставочных комплексов страны в Париже и Лионе. Совладельцами выставочных центров здесь являются торгово-промышленные палаты, международная выставочная и экспортная деятельность которых также субсидируется государством. В Испании власть над выставками разделена между центральным правительством и провинциями. Основные выставочные центры - Мадрид и Барселона - в собственности местных государственных властей. Государство и региональные власти участвуют в управлении выставочными структурами, входя в специально создаваемые консорциумы.

Главным образом доход от выставочной деятельности приносят налоги от активно развивающейся инфраструктуры международного делового туризма (гостиницы, предприятия общественного питания, транспорт и т.д.) Так, молодая Лейпцигская ярмарка в городе с населением 500 тыс. человек уже за первые 5 лет эксплуатации создала 6 тыс. рабочих мест в городе (службы такси, гостиницы разной класс-



ности, бюро переводчиков, сеть питания, развитие городского транспорта, возрождение сувенирной индустрии и т.д.). Каждый вложенный в строительство выставочного комплекса доллар менее чем за 10 лет уже принес в городскую казну 6 долларов.

Следует также отметить государственные меры, принимаемые в развитых странах на уровне регионов и муниципалитетов в целях поддержания и создания сувенирной индустрии, доходы от которой соизмеримы с доходами от эксплуатации транспортной структуры.

Таким образом, протекционистская политика современного государства по защите и продвижению интересов своего производителя через международную выставочную деятельность опирается на использование ряда инструментов:

- четко сформулированная государственная политика в выборе приоритетных направлений развития внешнеэкономических связей - именно в этих странах и регионах мира государства стремятся позиционировать и аккумулировать свои национальные и региональные выставки и презентации;

- сформированное правовое поле, обеспечивающее механизм финансовой поддержки участия предприятий (в первую очередь - малых) в международных выставках в стране и за рубежом;

- законодательная база, позволяющая национальным и региональным правительствам осуществлять меры по совершенствованию качества и поддержке территориального выставочного рынка в целях получения международного статуса - как выставочного комплекса, так и отдельных выставочных продуктов. Таковыми мерами являются: консолидация выставочного рынка одной территории во избежание дробления на мелкие, нежизнеспособные мероприятия ("ивенты"), защита качества выставок, что позволяет избежать недобросовестной конкуренции, нарушения прав интеллектуальной собственности владельцев выставочного продукта; привлечение большого числа участников за счет обеспечения льгот малому, среднему, инновационному предпринимательству.

Средствами реализации данных мер для региональной или городской администрации, являются - права совладения в едином крупном территориальном выставочном комплексе, закрепленные юридически в той или иной форме, права организатора и совладельца конкретного выставочного события, закрепляемые в специально принимаемых программах региональных правительств.

Правительство КНР, поставив задачей в короткий срок преодолеть вековую изолированность китайской экономики, сделало ставку на развитие международного выставочного бизнеса - и выиграло. Государство приняло непосредственное участие как в строительстве современных выставочных сооружений, так и в создании выставок с международным потенциалом. Так, создание будущей Международной ярмарки высоких технологий, проводимой ежегодно в г. Шеньчжень (провинция Гуандун) было одобрено в 1999 году Государственным Советом КНР, организаторами выставки являются 5 министерств правительства страны, три академии, ряд государственных структур, в том числе, госкомитеты по интеллектуальной собственности, по науке и технологиям.

Российская модель управления международной выставочной деятельностью находится на стадии формирования, как находятся на стадии формирования при-

оритеты государства в отношении защиты и продвижения интересов отечественного производителя на мировом выставочном рынке.

В России пока не существует нормативно-правовой базы выставочной отрасли, не сформирован механизм участия государства в поддержке отечественных предприятий в международных выставках, процветает нарушение прав интеллектуальной собственности, что отпугивает владельцев выставок - мировых брендов, отрасль фактически не располагает отечественными профессиональными кадрами. Специальное Постановление Госдумы РФ отмечает отсутствие "концептуального скоординированного подход к планированию по срокам и тематике приоритетных выставочных мероприятий, проводимых в России и за рубежом, а также общей идеологии и направленности формируемых на них экспозиций", неопределенность приоритетов и форм государственной поддержки отечественных предприятий - участников выставочной деятельности.

Причины сложившейся ситуации - в специфике становления и развития выставочного дела в России. Задержавшееся в России крепостное право не способствовало развитию отечественной промышленности. До 19 века в России успешно существовали лишь сельскохозяйственные ярмарки - Макарьевская, Казанская.

Тем не менее, следует отметить протекционистскую роль российского государства в утверждении позиций России в новых европейских географических и экономических условиях после войны с Наполеоном. В 1867 году Россия с триумфом выступила на Всемирной промышленной выставке в Париже. Император Александр 1, придавая Парижской выставке большое значение, лично посетил ее и представил Российский павильон.

Идея же промышленной выставки в России нашла свое воплощение лишь в двадцатые годы 19 века. Под покровительством и при участии царского правительства в Петербурге в июне 1829 года в специально выстроенной "выставочной зале" была проведена первая выставка отечественной промышленности, в которой приняли участие представители 33 российских губерний. Выставка впервые дала возможность отечественным предпринимателям за короткий срок оценить силы свои и конкурентов.

Последующие выставки стали главным средством борьбы за качество российской продукции, в чем непосредственно участвовала государственная власть. Так, чтобы получить почетное звание Поставщика Двора его Величества фирмам необходимо было набрать определенное количество медалей и Почетных грамот на Всероссийских выставках. Продукция наилучшего качества отмечалась высшей наградой - правом изображения Государственного герба. Награды присуждались "за доступные цены", "по достоинству товара", а также "по возникновению и существованию в отдаленном крае." Позже была придумана система поощрения экспонентов - медали и дипломы для "достойных по качеству и произведенных из российских материалов изделий".

Перелом в отношении российского выставочного дела произошел по воле и под протекторатом Александра Второго в 1872 году в Москве, на ставшей впоследствии знаменитой Политехнической выставке. Впоследствии Российская промышленная выставка устраивалась раз в два года, затем раз в четыре года попеременно

в Петербурге, Москве и Варшаве. Проводились они в плохо приспособленных казенных учреждениях, общественных зданиях - в Доме Российского благородного собрания, в Большом Кремлевском Дворце.

Бурно развивающейся российской экономике требовалась постоянная и хорошо оснащенная национальная выставочная база. Местом Всероссийских выставок был избран Нижний Новгород - по соображениям логистики. Расположенный на слиянии двух судоходных рек с крупным речным портом, на торговом пути с Китаем, в то время Нижний Новгород объективно формировался как место больших "торжищ".

Основную часть расходов по проектированию и созданию выставочного комплекса в Нижнем Новгороде взяло на себя правительство. На площади около 84 га за два года было возведено 172 здания, включая гостиницы и подворья, из них 56 казенных и 117 частных. Специальным решением правительства был создан институт "выставочных маклеров", на которых возлагались прием и размещение экспонатов, возвращение их владельцам в целостности и сохранности, то есть, государство начало формировать инфраструктуру выставочного сервиса.

Открытие комплекса состоялось в 1896 году. Выставку посетило свыше миллиона человек, в том числе царская семья. Название выставка получила "Великая всероссийская". Она оказалась первой и последней полноценной выставкой в истории российского выставочного дела. Назначенная на осень 1917 года Вторая Великая Всероссийская в связи с известными историческими событиями так и не состоялась.

В советское время в отсутствие рыночных условий развития выставочной деятельности на внутреннем рынке СССР не требовалось. Комплекс ВДНХ, построенный позже в Москве, рассчитан был на "демонстрацию достижений", но не работу в качестве рыночного инструмента со всей необходимой для этого инфраструктурой. Посещение построенного по павильонно-парковому принципу комплекса ВДНХ представляло собой скорее познавательное-развлекательное мероприятие. В то же время Советский Союз продолжал активно развивать презентационно-выставочную деятельность за рубежом. Участие в международных выставках служило сохранению и развитию внешнеторговых связей государства, завоеванию позиций на мировом рынке. Функции по представлению отечественной продукции осуществляли государственные органы.

Сегодня как федеральное, так и региональные правительства России начинают наработать отечественный опыт использования презентационной и конгрессно-выставочной деятельности как важной составляющей общей стратегии развития экономики и позиционирования на внешних рынках.

С 1991 года ведутся споры о необходимости введения федерального закона по выставочной деятельности или другого базового правового акта в РФ. По мнению специалистов ТПП РФ необходимо "узаконить" все аспекты выставочной отрасли в России: классификацию выставок, правовые условия организации мероприятия, меры по защите авторских прав владельцев выставки, систему независимого аудита над выставочной статистикой и проч. Законодательная база РФ должна определить основные принципы государственной политики, государственного регулирования

выставочной деятельности, создать благоприятные условия в сфере налогообложения с целью развития выставочной инфраструктуры, развития системы представления экономического потенциала страны на международных выставках и салонах.

Главным противником правового регулирования выставочного дела в России являются находящиеся полностью в частных руках выставочные компании. Они вполне справедливо полагают, что государство в проект закона включит протекционистские положения относительно приоритета национальных интересов, бизнес будет лоббировать свои интересы, а выставочные операторы в результате утратят существующий реальный контроль над рынком.

Пережив десятилетний опыт стихийного развития отечественного выставочного бизнеса, приведшего к ряду негативных тенденций, российское государство с начала нового века принимает отдельные меры, которые должны заложить основы формирования механизма государственной поддержки эффективного продвижения российского продукта через международные выставки, как на территории России, так и за рубежом.

Принято Постановление Правительства РФ (от 12.04.2000 г. № 328) "О Комиссии Правительства РФ по выставочно-ярмарочной деятельности", утверждена "Концепция развития выставочно - ярмарочной деятельности в Российской Федерации" (от 29 марта 2001 года). Концепция узаконила основные понятия правового поля России в отношении выставочной деятельности: *объекты* (выставки, презентации, форумы, конгрессы, торгово-экономические и культурные миссии) и *субъекты* (профессиональные организации, организации выставочной инфраструктуры - информационные, рекламные, дизайнерские, строительные, образовательные, патентные, переводческие и пр., владельцы выставочных площадей, экспоненты, потребители выставочного продукта). С 2005 года координатором выставочной деятельности России в соответствии с мировой практикой является Министерство экономического развития РФ.

Были осуществлены структурные изменения на выставочном рынке, в частности, консолидирован имеющийся выставочный потенциал. Всероссийский Выставочный центр и ОАО "Экспоцентр" объединены в единую структуру с распределением функций по организации участия отечественных предприятий в международных выставках за рубежом, приему зарубежных выставок и организации российских выставок с международным статусом.

В этот же период в активную борьбу за свои позиции в мировой экономике вступили города и субъекты РФ. Российские регионы все чаще заявляют о себе как о самостоятельных единицах в построении внешней политики, собственной идеологии развития. Первостепенными задачами становятся формирование благоприятного имиджа региона в сфере международного бизнеса, улучшение его внешнеэкономических позиций, лоббирование региональных интересов. К важнейшим мерам по позиционированию региона на международном рынке в соответствии с его миссией относятся участие в международных форумных и выставочных мероприятиях, а также наличие "ивентов" (выставок, форумов, конгрессов) международного класса, проводимых на территории данного региона.

Краснодарский край, города Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи, Республики Татарстан и Саха, Московская и Нижегородская области разрабатывают пакеты документов, формирующих механизм участия государства в поддержке отечественных предприятий в международных выставках, а также начали консолидировать или создавать материально-техническую выставочную базу при полном или долевом участии региональных и городских властей.

Главные конкуренты Самарской области в выставочной отрасли, Татарстан и Нижний Новгород, проигрывают Самаре в отношении логистики, свободы транспортного доступа к городу даже для отечественных экспонентов, не говоря об иностранных. Между прочим, предвестник "заката" Нижегородской ярмарки как выставочного центра обозначился уже к началу 20 века. Опасным оказался тот самый фактор, что стал основанием для строительства здесь ярмарочного центра - логистика. В конце 19 века в России началось строительство железных дорог. По мере создания их сети значение водного транспорта постепенно уменьшалось, потоки товаров пошли по Транссибу, Сызране-Рязанской дороге, в том числе по Александровскому (Сызранскому) мосту через Волгу, минуя Нижний, сдвигаясь к Самаре. Тем не менее, наши конкуренты ведут достаточно агрессивную политику в стремлении осуществить свою протекционистскую функцию и поднять выставочное дело своей территории до мирового уровня.

В этих условиях Самарской области также необходима региональная политика в продвижении региона и поддержке его экспортного потенциала в глобальном рынке. Несомненно, следует вспомнить, что активная позиция руководства области в сфере международной презентационно-выставочной деятельности помогла многим самарским компаниям адаптироваться в постперестроечный период к новым условиям и сохранить экспортный потенциал.

Сегодня область сформулировала свою внешнеэкономическую позицию как "региона-локомотива роста", опорного центра России на южном и восточном направлениях. В качестве меры по реализации этой стратегии в правительстве Самарской области совершенствуется структура управления и мониторинга выставочной деятельности, прежде всего - в части международных презентаций. Область также формирует собственный пакет нормативной документации по регулированию конгрессно-выставочной деятельности региона. Основу региональной нормативно-правовой базы составляют Положение "О Совете по содействию иностранным инвестициям при Правительстве Самарской области" и Положение "О Комиссии по выставочной и презентационной деятельности" Правительства Самарской области. Эти и последующие документы должны обеспечить разработку системы организационных, информационных и финансовых форм государственной поддержки предприятий области-участников выставочной деятельности с учетом целевых групп - экспортных, кластерных и др.

Что касается международного потенциала областного выставочного рынка, то его проблемы характерна для всех российских регионов и связана с тем, что этот важный фактор экономического влияния "дробится" в частных руках. Определенные перспективы получения "зоны влияния" правительства области на развитие выставочного рынка связаны с такими проектами как проект ОАО "Тольяттинский про-

мышленно-технологический парк", где председателем совета директоров является заместитель председателя Правительства Самарской области, руководитель Представительства Правительства Самарской области при Правительстве РФ А.И.Головатый. В структуре парка запланирован выставочный комплекс со всей необходимой инфраструктурой. Технические характеристики в соответствии с самыми высокими стандартами позволят проводить и принимать здесь крупные международные выставки высоких технологий. Проект предусматривает наличие выставочной площади до 13. 000 кв. м, семи экспозиционных залов, конференц-залов на 50 - 300 мест, переговорных комнат, конгресс-зала на 2 000 мест, телекоммуникаций, автостоянки на 25 000 машино-мест. Правительство области готовит ряд мер по разработке специальной программы развития парка, включая внесение изменений в инвестиционное законодательство в части взаимодействия с резидентами и инвесторами парка, упрощения административных процедур.

Важным шагом, требующим гораздо меньших временных и финансовых затрат может стать учреждение форума или выставки для предприятий малого и среднего бизнеса под протекторатом Правительства области. Такой механизм может быть предусмотрен проектом новой Программы развития предпринимательства Самарской области.

В России пока свободна ниша Ремесленного форума. Российские операторы все еще пытаются организовывать выставки малого предпринимательства по принципу узкоспециализированных салонов для крупных компаний. Поскольку эти рынки сами по себе очень малы, узкопрофильные выставки не выживают. Как показывает мировая практика, Ремесленные форумы, объединяющие "под одной шапкой" и на разных площадках выставки, ярмарки, процедуры профессиональной сертификации и деловые программы, имеют шанс вырасти до уровня национальных и международных.

В Самаре попытка создания такого рода события предпринималась в 2002 году, была достаточно успешной, поскольку в силу своего масштаба позволила привлечь участников со всей России. Однако она оказалась первой и последней в силу несогласованности действий ряда министерств и департаментов, пожелавших выделить "свою" часть выставки. В результате мероприятие раздробилось на малые выставки - инновационную, образовательных услуг, выставку "Надежда". Через несколько лет все эти мини-выставки прекратили свое существование.

Только консолидированная выставка-форум для малого и среднего предпринимательства позволит привлечь влиятельные международные и национальные объединения малого бизнеса, заинтересованные в Самарской области - такие как МЕДЕФ (Франция), Союз Ремесленных палат Баварии и Австрии, Промос (Италия). Эти организации вывозят на зарубежные выставки объединенные делегации, представляющие разнообразную продукцию - от сыров до строительных технологий и новейших моделей малой авиации.

Достоинством выставки-форума малого предпринимательства является то, что для ее организации необязательно наличие очень большого выставочного центра, технология ее проведения позволяет использовать несколько различных площадок. Опыт "выращивания" подобных консолидированных выставок до уровня "нацио-

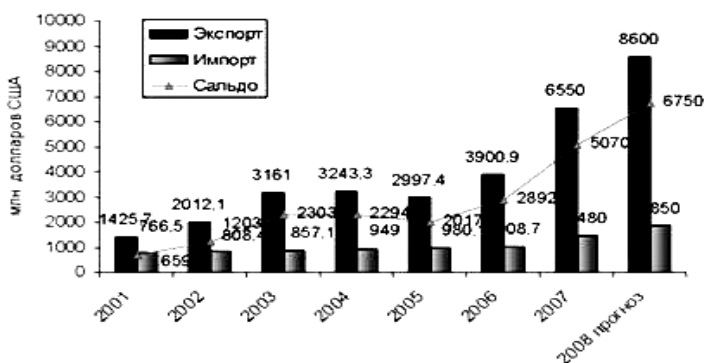
нальных с международным участием" и "международных" на объединенных малых площадках в России уже имеют правительства Москвы и Санкт-Петербурга.

**Г.И. Яковлев**  
Самарский государственный  
экономический университет

## ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРИОД 2001-2008 гг.

Темпы роста объемов внешней торговли самарских предприятий имеют хорошую положительную динамику, что видно по данным рисунка.

По данным Приволжского таможенного управления внешнеторговый оборот Самарской области в январе-июне 2008 г. составил 5833,8 млн. долл. США и по сравнению с январем-июнем 2007 года увеличился на 41%. В этом объеме экспорт составил 4937,8 млн. дол. (увеличился на 43,5%), импорт - 896,0 млн. дол. (увеличился на 28,6%). Таким образом, сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 4041,8 млн. дол. (в январе-июне 2007 г. положительное, 2744,8 млн. дол.).



**Рис.** Динамика роста объемов внешней торговли самарских предприятий за период 2001-2008 гг.

Изменения в товарной структуре экспорта и импорта за первые полугодия 2008 г. и 2007 г. представлены в табл. 1.

Данные таблицы показывают структурные изменения в объеме внешней торговли самарских предприятий в первом полугодии 2008 года по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. В экспорте существенно выросла доля минерального сырья, а в импорте - доля металлов, драгоценных камней и изделий из них. Показательно, что в январе-июне 2008 года наибольший удельный вес в объеме экспортных поставок занимали нефть и нефтепродукты сырые - 34,7%, продукты переработки нефти - 23,9%, автомобили легковые - 8,4%. Значительный объем в структуре импортных поступлений составляют оборудование и механические приспособления - 26,3 %.

Таблица 1

## Товарная структура экспорта и импорта

№ п/п	Наименование товара	1 полугодие 2008 г.				1 полугодие 2007 г.				Структурные изменения, %	
		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт	Импорт
		млн. долл.	% к ито-гу	млн. долл.	% к ито-гу	млн. долл.	% к ито-гу	млн. долл.	% к ито-гу		
1	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	93,8	1,99	67,4	7,49	62,7	1,82	46,0	6,57	0,17	0,92
2	Минеральные продукты	2924,7	59,23	12,1	1,34	1836,3	53,38	9,5	1,36	5,95	-0,02
3	Продукция химической промышленности	944,0	19,12	172,6	19,2	683,0	19,85	125,3	17,9	-0,73	1,3
4	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Древесина и изделия из нее	2,9	0,06	8,2	0,91	2,9	0,08	8,4	1,2	-0,02	-0,29
6	Текстиль, текстильные изделия и обувь	2,3	0,05	5,5	0,61	3,9	0,11	3,7	0,52	-0,06	0,09
7	Металлы, драгоценные камни и изделия из них	234,0	4,74	129,5	14,45	370,8	10,78	78,5	11,21	-6,04	3,24
8	Машины, оборудование и транспортные средства	608,5	12,30	471,2	52,60	451,5	13,12	393,3	56,14	-0,82	-3,54
9	Прочие товары	37,6	0,76	29,5	3,29	30,3	0,88	31,9	4,56	-0,12	-1,27
	Итого	4937,8	100	896,0	100	3441,4	100	696,6	100	-	-

Необходимо отметить, что структура промышленного производства Самарской области кардинально расходится со структурой экспорта. В табл. 2 представлена структура промышленного производства Самарской области, где видно, что обрабатывающие производства имеют по общей численности предприятий 87,9 %, а по объему отгруженных товаров - 77,7 % в совокупном объеме промышленного производства Самарской области.

Одной из характерных особенностей промышленности Самарской области является высокий уровень концентрации производства.

Объем производства десяти крупнейших организаций области составляет около 60% в общем объеме промышленного производства региона. Весьма высокий уровень концентрации производства сложился в автомобилестроении, нефтедобыче, электроэнергетике, цветной металлургии.



В Самарской области, по сравнению с другими регионами, потенциал базовых отраслей не был утрачен в кризисный период, поэтому область имеет лучшие стартовые условия для инновационного развития по сравнению с другими регионами-лидерами.

**Таблица 2**

**Структура промышленного производства Самарской области 2005 год, % к итогу\***

Код по ОКВЭД	Отрасли	Число организаций и производств	Объем отгруженных товаров работ и услуг	Прибыль	Среднесписочная численность	Инвестиции в основной капитал
1	2	3	4	5	6	7
C,D,E	Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
C	Добыча полезных ископаемых	1,5	12,4	41,5	2,5	11,5
CA	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1,0	12,2	41,4	2,05	11,5
CB	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	0,6	0,21	0,1	0,45	0,05
D	Обрабатывающие производства	87,9	77,7	53,3	89,2	73,6
DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	18,7	6,7	2,22	7,96	5,9
DB	Текстильное и швейное производство	4,8	0,4	0,13	1,89	0,04
DC	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,5	0,02	0,04	0,18	0,02
DD	Обработка древесины и производство изделий из дерева	5,6	0,1	0,01	0,4	0,04
DE	Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	7,0	0,25	0,11	1,44	0,1
DF	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	0,7	4,1	14,56	2,72	6,9
DG	Химическое производство	3,3	9,8	12,7	8,3	10,5
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	4,8	2,9	0,1	1,99	1,8
DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	5,0	1,6	0,3	3,02	1,0
DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	7,3	4,9	4,7	3,68	4,2
DK	Производство машин и оборудования	14,4	3,3	1,4	10,34	2,1

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	4,6	3,9	1,5	6,12	2,6
DM	Производство транспортных средств и оборудования	5,6	38,7	12,8	38,45	35,8
DN	Прочие производства	5,6	0,8	2,8	1,74	2,3
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10,6	9,9	5,2	8,3	14,9

\* По материалам документа "Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года".

Однако в настоящее время вместе с увеличением объемов платежеспособного спроса внутри страны происходит изменение потребительских предпочтений в отношении используемых товаров. Это далеко не всегда оказывается на руку отечественным производителям, поскольку их продукция в основном изготовлена по традиционным, зачастую устаревшим технологиям. Неблагополучие российской промышленности в 90-е гг. позволило зарубежным компаниям обосноваться на российском рынке, обеспечив высокий уровень конкуренции на многих сегментах рынка (см. табл. 3).

По данным таблицы видно, что доля импортных поставок в структуре российской торговли стабильно держится на уровне 40 и более процентов, в последние годы доходит почти до 50%. По многим товарам импорт уже является безальтернативным.

Таблица 3

## Доля импорта в товарных ресурсах розничной торговли предприятий РФ в 1993-2008 гг.

Период, год	1993	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Доля отечественных товаров	86	48	51	48	59	60	59	58	57	56	55	53
Доля импортных товаров	14	52	49	52	51	40	41	42	43	44	45	47

\* Оценка автора.

Конкурентный статус российских предприятий определяется во многом степенью успешностью их вхождения в современное общемировое хозяйство, путем нахождения своего места в процессах расширения и углубления мирохозяйственных связей, международной производственной кооперации (МПК). Вместе с тем, глобализация признается в сегодняшнем мире проявлением постиндустриальной стадии развития экономики и общества в отношениях между странами, рассматриваемой через призму экономических, политических, социокультурных, экологических, демо-

графических и др. связей, тем не менее основные импульсы глобализации идут именно от сферы экономики<sup>1</sup>, о чем совершенно уместно напоминает член-корреспондент РАН В.А.Медведев.

Экономика действительно становится глобальной. Из финансового сектора и внутрифирменного управления, где новые информационные технологии бурно развивались уже в течение последних 15 лет, они приходят теперь в оптовую и розничную торговлю, сферу услуг, строительство, транспорт и связь. Рынки становятся более прозрачными, доступными для любого участника, подключенного к мировой информационной сети. Как результат - снижаются издержки входа на рынки для малого и среднего бизнеса, ломаются устоявшиеся кооперационные связи.

Крупные корпорации сбрасывают неэффективные звенья, резко повышая свою рентабельность, в итоге это создает новые возможности и для российских предприятий - в той мере, в какой они оказываются включенными в новые международные хозяйственные связи. Неслучайно - одной из главных причин отставания и системного кризиса советской экономики признается проводившаяся в течение десятилетий государственная линия на почти полную самоизоляцию и автаркию национального производственного комплекса. С философской точки зрения, глобализация - это явление, процесс, феномен и как область знания до сих пор находится в стадии становления<sup>2</sup>.

В настоящее время в передовых идет становление так называемой "новой экономики", в основе которой лежит формирование глобальной информационной сети, включение в нее подавляющей части фирм и рост участия домохозяйств, а также резкое увеличение способности компьютеров обрабатывать количественную и качественную информацию. В начале двадцать первого века международный бизнес стал настолько всеобъемлющим и всепроникающим феноменом современной цивилизации, что его уже невозможно охватить однозначным определением. В качестве основных характеристик современного международного бизнеса в специальной литературе выделяют:

- наличие основной цели - извлечение прибыли (точнее - прибыли как средства своего существования и дальнейшего развития);
- особенность реализации интересов через деловое взаимодействие частных фирм либо их подразделений, находящихся в разных странах;
- использование возможности извлечения выгод именно из преимуществ межстранового разделения труда при производстве необходимых рынку товаров и услуг<sup>3</sup>.

Деятельность предприятий все в большей мере приобретают международный характер, и в школах бизнеса все сильнее подчеркивается требование интернацио-

---

<sup>1</sup> Медведев В.А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // МЭМО. 2004. №23.

<sup>2</sup> Чумаков А.Н. Глобализация. Контуры целостного мира: Монография. М., 2005.

<sup>3</sup> Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. СПб., 2001.

нализировать взгляды менеджеров. В отношении действующих организаций это означает необходимость более широкого учета различий национальных культур, даже если деятельность предприятия не является международной в чистом виде. В условиях функционирования экономики открытого типа любое национальное предприятие обязательно будет сталкиваться с интересами как отечественных, так и иностранных субъектов хозяйствования - в качестве поставщиков, потребителей, конкурентов, совладельцев и т.д. К примеру, во многих городах-миллионниках Российской Федерации (к числу которых принадлежит и город Самара), официальной статистикой регистрируется ежегодно до 30% предприятий - активных участников ВЭД (из числа всех действующих предприятий). В абсолютных цифрах в Самаре - работают более 5000 предприятий, деловыми партнерами которых в целом являются фирмы более 100 стран мира.

Под давлением глобализации должна происходить трансформация старой модели управления экономикой РФ в направлении обеспечения более продуктивных взаимоотношений между государством и частным предпринимательством (вариант: государственно-частное партнерство, входящее в современный чиновничий лексикон), на что обратили внимание даже зарубежные ученые, как например, профессор Инсонг Ли (Япония). Он подчеркивает приоритетность поиска и формирования для нашей страны более эффективной и устойчивой рыночной модели хозяйствования<sup>1</sup>.

Может ли страна, законодательство, государственная машина и финансовая система, внешнеторговый аппарат которой с начала 90-х годов отрегулированы в интересах развития добывающих отраслей, а последние пять лет крупных государственных и смешанных корпораций-монополий, выработать такую экономическую политику, которая бы способствовала устойчивому росту широкого спектра отраслей? Соколова А. справедливо замечает, что Россия еще долго не станет развитой, если в основе будет лежать только вектор стимулирования экспорта, ведь она обладает огромным нереализованным потенциалом внутреннего развития. Главное - обеспечение развития с опорой на внутренний рынок, что предполагает развитие высокотехнологичного экспорта. К основным проявлениям процесса формирования "новой экономики" в РФ можно отнести следующее: относительно низкие темпы роста материального производства; нарастание трудностей сбыта материальной продукции; обострение конкуренции на рынке услуг; трансформация методов государственного регулирования экономики, которые оказались неспособными обеспечить сфере услуг центральное место<sup>2</sup>. Таким образом, следует отметить, что новая экономика требует радикального изменения мировоззрения руководителей фирм и государства.

---

<sup>1</sup> Ли И. Российский капитализм в эпоху глобализации: задачи и перспективы // МЭИМО. 2004. №2. С. 42-47.

<sup>2</sup> Хентце Й., Каммель А. Проблемы культуры управления многонациональными предприятиями // Проблемы теории и практики управления. 1995. № 1. С. 64-68.

Если не будет обеспечена эффективная государственная поддержка промышленности, в первую очередь отрасли машиностроения как наиболее ее наукоемкой составляющей, через 5-7 лет отечественные предприятия уйдут и с внутреннего, и с внешнего рынков (независимо от того, вступит страна в ВТО или нет). Частный бизнес своими силами не в состоянии мобилизовать необходимые ресурсы на приемлемых условиях, т. е. давать кредит на длительные сроки, по низким процентным ставкам, с тем, чтобы создавать новые образцы техники. Как показывает практика, крупные западные компании - Siemens, Alstom, General Electric, ABB - уже вытеснят отечественные на своих отраслевых рынках внутри РФ и за рубежом.

Открытие нашего внутреннего рынка после вхождения в ВТО приведет к тому, что к нам хлынет более высококачественная и более конкурентоспособная продукция западных производителей. Она практически вытеснит с рынка аналогичную отечественную продукцию, для производства которой у нас есть необходимые мощности. Вместе с тем возрастут тарифы на ввоз продукции, которая в России не выпускается. А это приведет к удорожанию продукции для непосредственных потребителей, ухудшения их экономического положения, что идет вразрез с последними целевыми установками Правительства Российской Федерации.

## СОДЕРЖАНИЕ

### Секция 1. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности

<i>Ахмеева В.И.</i> Теоретические подходы к предпринимательству в муниципальном секторе экономики.....	3
<i>Безгласная Е.А.</i> Социальный капитал как фактор экономического роста .....	9
<i>Голодова Ж.Г.</i> Предпосылки и необходимость налогового стимулирования инвестиционной деятельности предприятий .....	11
<i>Горшкова В.И.</i> Институциональные проблемы предпринимательства на рынке труда .....	16
<i>Дювина Н.В.</i> Инвестиционное обеспечение процесса реструктуризации: проблемы и перспективы .....	18
<i>Ермолаев К.Н.</i> Проблемы привлечения российскими предприятиями инвестиций в основной капитал с фондового рынка .....	24
<i>Зайцева С.В.</i> Инвестиционно-спекулятивная деятельность коммерческих банков как тормоз экономического роста России .....	26
<i>Колчина В.В., Бушуев В.С.</i> Проблемы государственного стимулирования венчурного предпринимательства .....	32
<i>Коновалова М.Е.</i> Институциональная структура и ее роль в сбалансированности воспроизводственного процесса.....	33
<i>Корнева С.С.</i> Экономическая природа транзакционных институтов .....	39
<i>Кохановская И.И.</i> Современные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в России .....	43
<i>Кудряшов А.А.</i> Этапы формирования инвестиционного портфеля на валютном рынке .....	46
<i>Кудряшова Р.П., Матвеев Ю.В.</i> Условия формирования устойчивого развития российской экономики .....	50
<i>Лекарева Ю.С.</i> Альтернативные способы регулирования рисков .....	56
<i>Матвеев К.Ю., Матвеев Ю.В.</i> Инновационный процесс и основные направления его развития в России.....	62
<i>Матвеев Ю.В.</i> Венчурный капитал в инвестиционном процессе России.....	70
<i>Мильчакова Н.Н., Решетников Л.Л.</i> Региональные стратегии инвестиционного развития Тюменской области .....	76

<b>Новожилова Ю.А.</b> Инновационное предпринимательство - залог стабильного развития страны .....	81
<b>Овчинникова Н.В., Паршин О.А.</b> Институциональный подход к интернализации внешних эффектов промышленных предприятий .....	83
<b>Петрищева И.В.</b> Оценка возможностей перехода малых и крупных предприятий региона в субконтрактную систему .....	85
<b>Пидкова Л.В.</b> Преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства .....	88
<b>Питасова Е.Е.</b> Качество человеческих ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности предприятий .....	90
<b>Разуваев И.Г.</b> Особенности формирования и перспективы развития инновационных территориально-производственных кластеров в экономике Самарской области .....	93
<b>Сабирова Г.Т.</b> Институциональные условия сохранения и развития российского предпринимательства в современный период .....	100
<b>Садыкова Л.Г.</b> Налоговое планирование на предприятиях малого и среднего бизнеса .....	105
<b>Смолина Е.С.</b> Институциональные проблемы развития малого предпринимательства в России .....	107
<b>Степанова Т.Е., Корнеева С.С.</b> Противоречия развития института посредничества .....	113
<b>Шалимов С.М.</b> Экономические интересы субъектов муниципального хозяйства в воспроизводственном процессе городского округа .....	117
<b>Шнякин К.В.</b> Инновационно-инвестиционная деятельность венчурного капитала в России .....	120

## **Секция 2. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности**

<b>Андрюнин А.В.</b> Оценки эффективности и оптимизация инвестиционных проектов при помощи инструментов "бережливого производства" .....	127
<b>Ашмарина С.И., Зотова А.С.</b> Современные технологии организации информационного обеспечения предприятий .....	131
<b>Аюпова Л.К.</b> Формирование организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности предприятий с учетом экономических интересов инвесторов .....	134
<b>Балановская А.В., Казакова А.В.</b> Роль информации в управленческом цикле .....	137
<b>Евдовская С.А.</b> Проблемы повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения .....	139
<b>Ермоленко Л.И.</b> Классификация организационных изменений .....	143

<b>Ерошевский С.А., Стрельцов А.В., Фомин В.Н.</b> Основные характеристики устойчивого экономического развития предприятия.....	146
<b>Ильина Е.И., Ханунов А.И.</b> Применение стресс-тестирования при оценке финансовых рисков .....	151
<b>Карсунцева О.В.</b> Ресурсно-потенциальный подход в теории конкуренции.....	153
<b>Касатов Д.А.</b> Опыт применения японской системы "бережливого производства" на российских промышленных предприятиях.....	156
<b>Касатов А.Д.</b> Проблемы повышения экономической эффективности инвестиций в интегрированных корпоративных структурах .....	159
<b>Касатов А.Д.</b> Состояние и проблемы инвестиционного планирования в пищевой промышленности России.....	164
<b>Керженцев Ф.А.</b> Направления развития промышленности строительных материалов в среднесрочной перспективе.....	169
<b>Костромская И.А.</b> Исследование сущности и процесса формирования резервов повышения эффективности деятельности промышленных предприятий .....	173
<b>Матиенко Н.Н.</b> Оценка общественной эффективности инвестиционного проекта .....	179
<b>Минина Ю.И.</b> Современные проблемы измерения производительности труда....	182
<b>Мотков Р.А.</b> Проблемы внедрения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях .....	186
<b>Назаров М.А., Дремова Е.Ю.</b> Направления налогового стимулирования инновационной деятельности .....	188
<b>Осипов В.В., Бердников В.А.</b> О необходимости целевого подхода к общественному разделению труда в сфере интеллектуальной деятельности .....	192
<b>Осипов В.В., Бердников В.А.</b> Целевой подход как средство повышения объективности производственной и научной деятельности в условиях рынка .....	199
<b>Османкин Д.Н.</b> К анализу организационно-экономической среды предприятия в системе реализации продукции.....	213
<b>Прущак О.В.</b> Роль научно-технического прогресса в обеспечении нового качества экономического роста.....	214
<b>Серухина Е.Е.</b> Особенности экономической среды функционирования кредитных организаций .....	216
<b>Сидорова Е.А.</b> Методика оптимизации затрат с использованием элементов Лин-учета и динамического программирования.....	219
<b>Симонова М.В.</b> Влияние технико-экономических показателей предприятий стройиндустрии на формирование качественных характеристик рабочей силы.....	222
<b>Сточезан О.В.</b> Стимулирование инвестиционной активности в сфере науки.....	231



<b>Татарских Б.Я.</b> Организационно-технологические резервы повышения эффективности машиностроительного производства РФ.....	236
<b>Фрезе А.В., Фрезе В.И.</b> Переход к стратегии управления стоимостью предприятия.....	241
<b>Фрезе А.В., Фрезе В.И.</b> Система менеджмента: управление, нацеленное на создание и повышение стоимости предприятия.....	245
<b>Чудаева А.А.</b> Экономическая оценка повышения надежности оборудования.....	248
<b>Шмунк М.М.</b> Факторы и направления снижения металлоемкости отечественного машиностроительного производства.....	254
<b>Юдина Е.В.</b> Отечественный и зарубежный опыт статистического учета инноваций.....	258

### Секция 10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

<b>Авдонин К.С.</b> Франчайзинг как международный инвестиционный инструмент: факторы эффективности.....	263
<b>Васюткина А.С.</b> Оценка внешнеэкономической деятельности Самарской области в современных условиях хозяйствования.....	266
<b>Волкодавова Е.В.</b> Организационные и мотивационные аспекты конкурентоспособности кадрового потенциала экспортоориентированных предприятий.....	269
<b>Волобуева Ю.А.</b> Система управления уровнем и структурой транзакционных издержек экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий.....	271
<b>Долгих Р.Н.</b> Ресурсы экспортной стратегии промышленного предприятия.....	276
<b>Ефарова Н.С., Никитина Н.В.</b> Мировой опыт использования механизма венчурного финансирования инновационных процессов.....	279
<b>Иванкина М.С., Русакова Е.В.</b> Создание совместных предприятий в свободных и особых экономических зонах как направление реализации стратегии внешнеэкономической деятельности предприятий.....	282
<b>Котова В.А.</b> Бизнес-модель промышленного предприятия - основной объект управления в эффективной программе реструктуризации в России и за рубежом.....	285
<b>Кочкарова Т.П., Ханбикова Л.В.</b> Секрет успеха компании Toyota.....	292
<b>Кружалова Е.В.</b> Проблемы привлечения иностранных инвестиций.....	294
<b>Кульбачная Т.В.</b> Зарубежный опыт в инновациях отечественного машиностроения.....	298

<b>Никитин Д.Е.</b> Пути совершенствования процесса взаимодействия предприятий и таможенных администраций на базе рамочных стандартов ВТО .....	301
<b>Никитина Н.В., Бажуткина Л.П.</b> Зарубежный опыт использования кластерного подхода к разработке промышленной политики.....	305
<b>Томазова О.В.</b> Особенности российского и зарубежного опыта формирования систем проведения ремонта производственного оборудования .....	311
<b>Хасанова Ю.М.</b> Разработка и реализация внешнеторговой стратегии предприятия на рынках дальнего и ближнего зарубежья .....	314
<b>Чертыковцева Т.А.</b> Международная выставочная деятельность как инструмент государственного протекционизма .....	317
<b>Яковлев Г.И.</b> Оценка изменения структуры внешней торговли предприятий Самарской области в период 2001-2008 гг.....	327

*Научное издание*

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

*Материалы  
7-й Международной научно-практической  
конференции*

*27-28 ноября 2008 года*

*Часть 1*

Теоретические и институциональные проблемы развития  
предпринимательской деятельности. Эффективность  
научно-технического прогресса в промышленности.  
Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Материалы представлены в авторской редакции

Издательская группа: С.Л. Бренер, Н.И. Здоровенко, Е.В. Чуркина

Лицензия ИД № 06360 от 30.11.2001.

Подписано в печать 11.12.2008. Формат 60x84/16.

Бум. офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,76 (21,25).

Уч.-изд. л. 28,8. Тираж 500 экз. Заказ №

---

Самарский государственный экономический университет.

443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.

ООО РПП "Мир печати". 443045, Самара, ул. Уссурийская, 2.

Федеральное агентство по образованию  
Правительство Самарской области  
ЦЭМИ РАН  
Самарский государственный экономический университет  
Университет г. Гиссен (Германия)  
Самарский государственный технический университет  
Самарский государственный аэрокосмический университет  
Международная академия организационных наук (МАОН)  
Международная академия корпоративного управления (МАКУ)  
Территориальный орган Федеральной службы  
государственной статистики по Самарской области  
Международная академия инвестиций  
Вольное экономическое общество

# **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**Материалы  
7-й Международной научно-практической  
конференции**

**27-28 ноября 2008 года**

**Часть 1  
Теоретические и институциональные проблемы развития  
предпринимательской деятельности. Эффективность  
научно-технического прогресса в промышленности.  
Внешнеэкономическая деятельность предприятия**

**Самара 2008**

